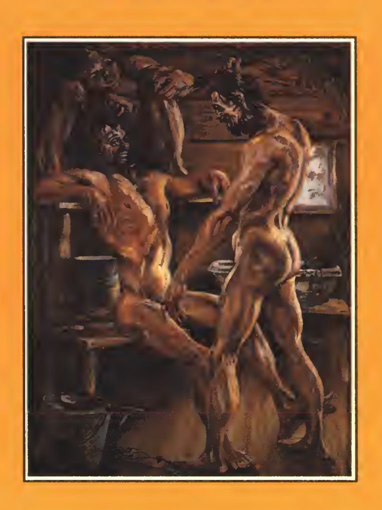
С.И. Поварнин

ИСКУССТВО СПОРА



Проф. С.И.Поварнин

ИСКУССТВО СПОРА

О теории и практике спора

Воспроизведено по второму изданию

Культурно-просветительного кооперативного товарищества
НАЧАТКИ ЗНАНИЙ — Петроград — 1923

Частное издательство "ПАМЯТЬ"
Москва — 1993

ISBN 5-87140-047-7

Поварнин С.И. Искусство спора

Классическая серьезная книга по искусству спора, написанная известным специалистом по логике и риторике. Содержит класссификацию споров и уловок в споре. Книга научит вас читать "между строк" газеты и телеинформацию, заметить уловки ваших противников, правильно изложить свои доводы в споре любого типа.

Для широкого круга читателей.

Выпускающий редактор *Ю.И.Шитов*

Предприятие «Семигор» ЛР № 010020 от 18.07.91

Издатель: Малое индивидуальное предприятие "Память", 115470, Москва, а/я 13.

Подп. в печ. 27.04.94 г. Ф-т издания 60×90 1/16 Бум. тип. № 2
Офсетная печать Объем 6.0 п. л. Тираж 3 000 экз. Зак. тип. № 82

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ИПО «Полигран»
125438, Москва, Пакгаузное шоссе, 1

Предисловие к первому изданию

Спор имеет огромное значение в жизни, в науке, в государственных и общественных делах. Где нет споров о важных, серьезных вопросах, там застой. — Наше время в России особенно богато горячими спорами общественного и политического характера. Между тем нет книг, которые могли бы дать хотя бы некоторые указания по теории и технике спора. "Эвристика" Шопенгауэра, являющаяся необработанным набором случайно попавшегося под руку материала — не в счет.

Предлагаемая книжка ставит задачей насколько можно пополнить этот недостаток *для лиц, совершенно не знакомых с логикой.* Она является приспособленным для этой цели извлечеиием из большого труда автора о прикладной логике в связи с теорией спора,— труда, предназначенного для лиц, знакомых хотя-бы с начатками логики. Труд этот также приготовлен уже к печати.

Теория спора,—предмет совершенно неразработанный в современной науке. Естествению, что первые попытки ее разработки и популяризации не могут претендовать на какую-либо полноту. Но надеюсь, что и они не останутся бесполезными для мыслящего читателя.

1918 г.

Предисловие ко второму изданию

Первое издание иосило назваиие "Спор". Как выяснилось, это название было слишком неопределенно и приводило к недоразумениям относительно содержания книги. В иовом издаиии книга называется "Искусством спора".

Во второе издание книги внесено довольно много дополнений. Наиболее обширные из них в главах VII, XV и XVIII. Внесеи ряд мелких поправок и улучшений. Вычеркнуты два не подходящие более примера. В существенном же книга перепечатывается без изменеиий.

С.Поварнин

1

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О СПОРЕ

ГЛАВА 1

О доказательствах

Тезис. Выясиеиие тезиса. Определеиие понятий. "Количество" суждеиия. Степеии "модальиости". Важиость выяснеиия мыслей.

1. Прежде чем говорить о споре и его особенностях, надо хотя бы в самых общих чертах ознакомиться с доказательствами. Ведь мир состоит из доказательств. Один доказывает, что такая то мысль верна, другой — что она ошибочна.

Та мысль, для обоснования истииы или ложности которой строится доказательство, иазывается тезисом доказательства. Она — конечная цель наших усилий. Тезис в доказательстве — как король в шахматной игре. Хороший шахматный игрок всегда должен иметь в виду короля, какой бы ход ии задумывал. Так и хороший доказыватель в споре или без спора: о чем он в доказательстве ии заводит речь, всегда в конечном счете имеет одиу главную цель — тезис, его оправдание или опровержение и т.п.

Вот почему первое требоваиие от приступающего к серьезному доказательству или спору — выяснить спорную мысль, выяснить тезис, т.е. виикнуть в него и понять так, чтоб он стал для иас совершенно ясиым и отчетливым по смыслу. Это сберегает много времени и охраняет от множества ошибок.

2. Для того, чтобы выясиить тезис, достаточно обыкновенно выяснить три вопроса отиосительио этого тезиса.

Во-первых — все ли слова и выражения тезиса вполне и отчетливо нам понятны.

Само собою ясно, что если иам надо опровергать или оправдывать, напр., тезис: "социализация земли в данное время необходима", мы должны вполне ясно и отчетливо понимать, что такое "социализация земли"*. Без этого у нас выйдет не настоящее доказательство, а какая-то "фальсификация", "безграмотная мазня". Между тем в этом именно пункте — в поиимании смысла слов тезиса — грешат очеиь часто доказательства вообще и особенио споры.

Если смысл слова в тезисе не вполне ясеи и отчетлив, то надо "определить" это "слово" или понятие. Напр., приищем определение понятия "социализация земли".

* То же отиосится и к термину "приватизацня земли" — Прим. ред.

Это "отмена всякой собственности на землю н объявление земли достояннем всего народа". Если мы удовлетворимся для наших целей этим определением, то можем идти дальше. Если же что-нибудь иам покажется неясным при таком определеиии — мы должны тут же стараться выяснить и эту неясность. Одним словом надо стараться выяснить каждое понятие тезиса по возможности до полиой кристальной ясности и отчетливости.

3. Как же надо выяснить понятие? Для этого иа практике существуют два средства:

а) самому своими силами определить поиятие, но это часто даже иевозможно;
б) воспользоваться уже готовыми чужими определеииями.

Второй способ обыкновенно предпочтительнее, если дело не касается понятий из нашей специальности, превосходно "как пять пальцев нам знакомых". Хорошо определить поиятие — дело обычно трудное, иногда же, особенно в споре, очень трудное, требующее больших знанні, навыка, труда, затраты времени. Лучше воспользоваться определениями тех людей, которые могли затратить иа иих все это, определение которых прошло через огонь критики.

Всего более можно рекомендовать для данной цели определения из какой-нибудь серьезной и авторитетной научной книги. Это само собой понятно. Если таких нет под руками, годнтся определенне из хорошего эициклопедического словаря и других подобных источников. Бывает так, что одно и то же понятие разные книги и разные авторитеты определяют различно. Тогда мы, коиечно, выбнраем какое-ибудь иаиболее по иашему миению правнльное определение. Но в таком случае должно помнить, что существует несколько определений данного понятия, и иметь это в виду, особенно в спорах, чтобы не вышло недоразуменнй. Хорошо, если мы помним их все и знаем их недостатки; ио во всяком случае иадо ие забывать, что определеиий даиного понятия есть несколько.

Определения тех понятий с которыми нам приходнтся особенно часто встречаться в доказательствах и спорах, надо все заучить по возможности точно и вполие созиательно. Напр., в современных спорах постоянно встречаются слова: интериациоиал, социализм, буржуазня, пролетариат, социализация земли, капитал и т.д. Между тем приходится часто убеждаться, что очеиь многие до сих пор совершенио ие поиимают илн превратно поиимают смысл таких слов. Спросим, что зиачит слово — собеседник или не ответит, илн занесет такую околесицу, что хоть уши зажимай. А ведь как трезвонит этимн словами!.. — Во нзбежание нелепых споров и опасности превратиться в попугая следует, повторяю, хотя-бы заучивать определения, разобравшись в них как следует. Не доверяться тому, что "когда-то об этом читал". Прочитаешь, а потом забудешь и, грубо выражаясь, "переврешь". Тут иужно имеино по крайней мере разумное заучиваиие, чтобы ие получалась "каша в голове".

4. Второй пункт, который иадо выяснить в тезисе, следующий. В тезисе, как и во всяком простом "суждении", всегда что-ннбудь утверждается или отрицается о каком-нибудь предмете или о многих предметах одного и того же класса. И вот для ясности и отчетливости мышления надо знать, об одном ли только предмете идет речь или о всех без исключения предметах данного класса, или ие о всех, а некоторых (большинстве, многих, почти всех, нескольких и т.п.). Между тем во многих суждеиях, которые высказываются в

доказательствах и словах, этого имеиио и ие видио. Напр., человек говорит, "люди злы". Ведь мысль его ие ясиа. Все людн без нсключеиня, илн большннство? Не зиая этого, нельзя, иапр., опровергать подобиый тезис, потому что способы опровержеиия тут различны.

Иногда приходится выясиять, всегда ли свойствеи предмету тот прнзиак, который ему прнпнсывается, нлн ие всегда. Без этого тоже мысль часто бывает неясиой. Напр., кто-иибудь говорит: "когда солице садится в тучн, на завтра ждать дождя". Вполне естествеиио спросить: всегда без исключення, нлн же в большннстве случаев.

Выясиеиие этого пункта называется выяснением суждеиия (зиачит, и тезиса) по "количеству". Там, где "количество" тезиса ие ясио, как иапр., в суждеиии "люди злы", тезнс называется иеопределеииым по количеству.

5. Затем надо выясить, какнм мы суждением счнтаем тезис, несомиеиио истиииым, достоверным, или иесомиеиио ложиым, или же только вероятным в большей или меиьшей степеии, очеиь вероятиым, просто вероятиым н т.п. Илн же опровергаемый, напр., тезис кажется нам только возможным: нет доводов за иего, но нет доводов н протнв. Опять-таки в зависимости от всего этого приходится приводить различиые способы доказательства.

Между тем о выяснении этих различий в тезисе (различий в степеиях модальиости, как иазывает их логика) заботятся меиьше всего. Для мало обработаниого среднего ума какую мысль ин возьми, оиа вся или достовериа или несомиенно ложиа, середииы иет, а вериее ои о таких "тоикостях" и ие задумывается. Так что еслн встретится человек, который сознательио старается выяснить, достоверна или только вероятиа мысль, и придает этой разиице большое значеиие, то это бывает обыкновеиио прнзиаком хорошо обработаниого ума.

К сожалеиию, такой ум встречается ие часто. Чаще всего ие разбнрают модальиости тезиса. Человеку пришла мысль, скажем: "Бога ие существует" — и он не поставнт себе вопроса: иесомиеиио это, или только вероятио или даже только возможно, — а стаиет прямо доказывать, как иесомиеииое. Или поиравилась мысль, что иа планете Марс есть обитатели — н он уже спорит за иее, как за достовериую. Учеиый, астроиом, человек с хорошо обработанным умом, будет высчнтывать, насколько, в какой степеин это вероятио. Для некультурного ума — это уже достоверио.

6. Итак, вот три главных пункта, которые обыкновеиио достаточно и всегда иеобходнмо выясинть при выясиеини тезиса: а) все иеясные для иас понятия, в иего входящие; б) "количество" его и в) "модальиость"его.

Может показаться, что иа такое выясиеиие требуется слишком миого времеин и эта трата излишияя. Но такой взгляд глубоко ошибочеи. Во-первых, в средием — временн иа выясненне ндет немного. Еслн есть трудные случаи, то есть и чрезвычайио легкие, требующие двух-трех секунд. И иадо помиить, что длительность выяснеиия очень сокращается иавыком в ием. Во-вторых же — и это самое главиое — время, потраченное иа выяснеиие, всегда окупается, часто в сто крат, в тысячу крат. Оио ие только виосит в доказательство и спор иедостижимую без иего ясиость, отчетлнвость и целесообразиость, ио обыкиовеиио очеиь сокращает спор, делая иевозможным разлнчные бесполезные доказательства не того, что следует доказать, лншние опровержения и миожество ошибок и софизмов, связаииых с неправильиым

пониманием тезиса. — Бывает иногда и так, что стоит только выяснить тезис, как станет очевидно, что и спорить-то не из-за чего: по существу, напр., люди согласны друг с другом. Пока тезис был неясен им, они этого не замечали.

Надо так приучить себя к выяснению тезиса перед доказательством или спором, как мы приучены брать вилку перед тем, как есть бифштекс.

ГЛАВА 2

О доказательствах (продолжение)

О доводах. "Связь в доказательстве".
Ошибки: в тезисе, в доводах и в связи.

1. В доказательство истинности или ложности тезиса мы приводим другие мысли, так называемые доводы или основания доказательства. Это должны быть такие мысли: а) которые считаем верными не только мы сами, но и тот человек или те люди, кому мы доказываем и б) из которых вытекает, что тезис истинен или ложен. — Конечно, если мы приведем такой довод, который наш собеседник не признает верным, то это будет промах. Нужно будет или доказать истинность самого этого довода, а потом уже опираться на него при доказательстве тезиса; или же искать другого, более удачного довода. Напр., если я хочу кому-нибудь доказать, что "работать надо", а в виде довода прибавлю, "потому что так Бог велит", то такой довод будет годиться только для верующего. Если же человек не верит в Бога, а я приведу ему этот довод, то, конечно, ничего ему не докажу. — Затем, как сказано, надо, чтобы из довода вытекала истинность тезиса; надо чтобы тезис и основания (доводы) были так связаны, что кто признает верным довод, тот должен необходимо признать верным и тезис. Если эта связь сразу не видна, надо уметь показать, что она есть.

Без этого тоже доказательство — не доказательство. Напр., если кто хочет доказать, что "у нас скоро хлеб подорожает и приведет довод: "в Америке вчера было землетрясенье", то такое доказательство меня не убедит. Да, в Америке было землетрясенье. Довод верен. — Но он "ничего не доказывает". Какая же связь между этим доводом и тезисом, что "скоро хлеб у нас подорожает"? Может быть и связь эта есть, но я то ее не вижу. Покажи ее — и тогда будет настоящее доказательство. А пока не вижу этой связи, никакой, самый верный довод, меня не убедит.

Таким образом, вот что нужно для доказательства, кроме тезиса: а) основания (доводы) и б) связь между ними и тезисом.

2. Каждый важный довод в доказательстве надо рассмотреть отдельно и тоже выяснить, — так же выяснить, как мы выяснили тезис. Ведь если мы не вполне

поймем довод, то разве можем вполне уверенно сказать, что он истинен или что он ложен? Эта работа выяснения и здесь совершенно необходима. Надо только научиться делать ее скоро. И кто попробовал проделывать ее при доказательствах, тот вполне оценит, от скольких ошибок и траты времени она оберегает. Не надо доверяться "первому взгляду" и думать, что выяснять не требуется. Эта-то наша самая обычная человеческая ошибка, что многие мысли нам кажутся вполне ясными; но придет случай, затронет противник такую мысль, и окажется, что мысль эта для нас совсем не ясна, напротив, очень туманна и иногда даже ложно понята нами. Тогда мы можем стать в споре в очень нелепое положение. Иллюзия ясности мысли — самая большая опасность для человеческого ума. Типичные примеры ее находили в беседах Сократа (насколько они переданы в диалогах Ксенофонта и Платона). Подходит к нему какой-нибудь юноша или муж, которому "все ясно" в той или иной мысли. Сократ начинает ставить вопросы. В конце концов оказывается, что у собеседника иллюзия ясности мысли прикрывает тьму и непроходимые туманы, в которых гнездятся и кроются самые грубые ошибки.

3. Ошибки в доказательствах бывают, главным образом, трех видов: а) или в тезисе, б) или в доводах (в основаниях), или в) в связи между доводами и тезисом, в "рассуждении".

Ошибки в тезисе состоят в том, что мы взялись доказывать один тезис, а на самом деле доказали или доказываем другой. Иногда это тезис, сходный с настоящим тезисом или как-нибудь с ним связанный, иногда же — и без всякой видимой связи. Эта ошибка называется *отступлением от тезиса*. Примеры ее встречаются на каждом шагу в споре. Напр., человек хочет доказать, что православие — плохая вера, а доказывает, что православные священники часто плохи. Или хочет доказать, что нерассудительный человек глуп, а доказывает, что глупый человек не рассудителен. А это вовсе не одно и то же. Отступления от тезиса бывают самые разные. Можно вместо одной мысли доказывать похожую на нее, но все-таки другую мысль, а можно заменить ее и совсем не похожей другою мыслью. Бывает, что человек видит, что тезиса ему не защитить или не доказать — и нарочно подменивает его другим, так чтобы противник не заметил. Это называется *подменой* тезиса. Бывает и так, что прямо человек забыл свой тезис. Спрашивает потом: "с чего, бишь, мы начали спор". Это будет *потеря* тезиса и т.д.

4. Ошибки в доводах бывают чаще всего две: а) ложный довод, б) произвольный довод. Ложный довод — когда кто опирается на явно ложную мысль. Напр., если кто в доказательство тезиса скажет, что земля держится на трех китах, мы, конечно, этого довода не примем, сочтем его за ложный. Произвольный же довод — такой, который хотя и не заведомо ложен, но еще сам требует должного доказательства. Напр., если кто в доказательство тезиса приведет мысль, что "скоро будет конец мира" — то это будет произвольный довод. Мы можем потребовать других доводов, а этого не принять; или потребуем, чтобы этот довод был доказан.

5. Наконец, ошибки в "*связи*" между основаниями и тезисом ("в рассуждении") состоят в том, что тезис *не вытекает*, *не следует* из оснований, или же *не видно*, *как он следует* из них. Напр., скажем кто-нибудь доказывает: "у нас будет в этом году неурожай". — Почему ты так думаешь? — "А потому, что на солнце много стало пятен". Естественно, большинство из нас спросит, какая же связь здесь между тезисом и основанием. Не видно, как истинность тезиса

следует из этого основания. Или если кто заявит: "Наполеон носил серую куртку и К. носит серую куртку, значит К. — Наполеон". Тут мы прямо скажем, что нет связи между основаниями и тезисом; неправильно человек рассуждает.

6. Какие бывают ошибки в рассуждении подробнее учит логика. Без нее в подробности входить нельзя. У кого ум "способен к доказательствам", тот легче, конечно, может найти в них ошибку, чем менее способный. Здравый смысл да навык думать оказывают при этом большие услуги. Но в общем часто ошибку найти трудно, если доказательство сложное. Иногда и чувствуешь что-то да не так, а где ошибка, определить не можешь. Вот тут-то и помогает знание логики на практике.

ГЛАВА 3

Спор из-за истинности мысли

Спорная мысль. — Пункты разногласия. — Число их. — Установка их и выбор между ними. — Тезис и антитезис спора. — Составные антитезисы.

1. Не следует думать, что достаточно встретить "спорную мысль", чтобы сейчас же сделать ее, при желании, "тезисом спора". Она всегда требует некоторого предварительного исследования и обработки, прежде чем взять из нее этот тезис. Именно, необходимо выяснить точно, в чем мы с нею несогласны; установить "пункты разногласия".

Даже в самой простейшей спорной мысли возможны по крайней мере два пункта, в которых она может нам показаться ошибочной. Напр., дана самая простая спорная мысль: "Петр умер". Выяснив ее количество и модальность (гл. I. п. 5), мы найдем, что не согласиться с ней можно лишь или потому, что "Петр не умер, а жив", или потому, что суждение это считается достоверным, в то время как, по нашему мнению, оно только вероятно. Правильно будет думать: не несомненно, что "Петр умер", а вероятно, что Петр умер".

Найти и точно указать, в каком именно пункте мы несогласны с данной мыслью — значит "*установить пункт разногласия*". *Это должно быть исходной точкой каждого правильного спора.*

2. Возьмем другой пример, более сложный. Положим кто-нибудь говорит: "эти обвиняемые совершили преступление, предусмотренное такою-то статьей уложения о наказаниях". Эта мысль показалась спорною. Выяснив ее (что всегда приходится делать в таких случаях), мы нашли, что: а) дело идет о всех обвиняемых; б) что мысль выдается за достоверную; в) что все в словесном выражении ее для нас отчетливо понятно.

мысль выдается за достоверную; в) что все в словесном выраженни ее для нас отчетливо понятно.

Выражая несогласие с нею, мы можем, конечио, ограничиться тем, что скажем: "я совершенно не согласеи с вашим мнением". Но услышав это, противннк непременно спросит: *в чем?* (или иногда ошнбочно: почему?). Этим вопросом он потребует *установки пункта разногласня*. Вам придется отдать себе отчет, в чем именно вы несогласны, н устаиовить пуикты разиогласия. "Мест", в которых можно нскать этнх пунктов, нмеется несколько. В данной мысли мы можем не соглашаться: а) с тем, что *все* обвнняемые совершили даииое преступлеиие; б) с тем, что вообще *кто-ннбудь из иих* совершил его; в) с тем, что данный проступок *преступлеиие*; г) с тем, что оио — преступление, *предусмотренное такой-то статьей*; д) с тем, что эта мысль *достоверна* н т.д. Нужно приобрестн навык быстро, ннога "момеитальио" иаходить и пересматривать все места, в которых возможио разногласие в данной мыслн. Особенно необходим этот навык в некоторых специальностях,— напр., в юрндннческой практнке спора.

Просмотрев все места возможного несогласня с мыслью, мы отмечаем, что несогласны с тем-то в ней н с тем-то, т.е. что нмеется такой-то пункт разногласня илн такне-то два, три и т.д. пункта. Напр., мы нашли два пуикта разногласия: а) в том, что *все* обвиняемые совершнлн данный поступок; б) в том, что данный поступок, преступлеиие, указываемое *такой-то статьей закоиа*. В подобном случае или каждый нз этнх пунктов становится нсточником особого спора (или особой части составного спора); *или же мы выбираем для спора один из иих, ианболее для нас выгодный*, оставнв в стороие остальные пункты. Обыкновенно лучше все-таки и в этом случае оговорнть, т.е. по крайней мере предварительно установить все найденные пункты разногласия, хотя мы и спорим только об одном. Ииаче молчание противиик примет за знак согласия.

3. Установка пунктов разногласня делается обыкновенно тем путем, что мы, в противоположность неправнльному взгляду протнвннка в данном пункте, выдвигаем свой несовместимый с ним взгляд, как нстинный. Напр., вышеуказанные два пункта разногласия во взятой нами мысли можно устаиовить так: "я совершеино не согласеи с вами. Во-первых *не все обвиняемые совершнлн этот поступок*; во-вторых *этот поступок не подходнт под такую-то статью*". Таким образом каждый пункт разногласия отлнлся в форму двух противоположных, несовместимых одна с другой мыслей: а) *все* обвиняемые совершили даный поступок, — некоторые обвииямые не совершалн его; б) данный поступок *подходнт* под такую-то статью, — он *не подходит* под эту статью. Эти две несовместнмых и борющнхся одна с другой мыслей называются *тезисом* и *антитезнсом* спора. Тезнс — та мысль, которая выделеиа из спорной мысли; антитезис — мысль выдвинутая в противовес тезису н, обыкиовенно, установившая пункт разногласия. Борьба между двумя этими мыслями и составляет сущиость наиболее важиых правильных споров. Во взятом намн примере *тезис* будет: *все* обвнняемые совершили данный проступок; антнтезис: некоторые обвнияемые не совершили его. *Тезнс*: данный проступок подходит под статью такую-то; *антнтезис*: он не подходнт под нее.

4. Надо стараться всячески, чтобы антитезис (а следовательно и тезис) былн возможно *проще* и выражеиы *короче*. Во всяком случае, промахом является

составной антитезис, состоящий сразу из двух и более мыслей. Напр., *тезис*: данный проступок подходит под статью одиннадцатую, *антитезис*: нет, он не подходит под нее, *а подходит под статью двенадцатую*. Тут в антитезисе *две мысли*; намечаются два пункта разногласия, причем, если мы начнем с доказательства первой мысли, нужно еще *добавочное* доказательство для второй и т.д.

В общем составные антитезисы (как и тезисы) влекут множество неудобств, вносят обычно в спор крайнюю запутанность, сбивчивость, неопределенность. Поэтому, встретившись с ними, необходимо сейчас же расчленить их на составные элементарные суждения и рассматривать каждый пункт разногласия отдельно.

Установка и выбор пунктов разногласия — чрезвычайно важная часть в споре. В важных спорах их нужно производить особенно тщательно и с полным сознанием того, что делаем. Важность их возрастает вместе с важностью спора.

Если пункт разногласия *не установлен* или даже если установлен, но составной, сложный пункт разногласия, спор ведется часто положительно "в слепую". Неправильный *выбор* пункта разногласия тоже может решить судьбу всего спора, как это бывает иногда, напр., в судебных процессах.

Точно также важно в случае спора из-за мысли помнить вполне точно и отчетливо не только тезис спора, но *и антитезис его, и никогда не упускать из виду, что таковой существует*. Это не только помогает отчетливости спора, но и дает возможность легко отразить некоторые ошибочные нападения на тезис, и, когда противник тезиса "упускает из рук нападение", переходить самому в "контр-атаку".

ГЛАВА 4

Спор из-за доказательства

Отличие спора за мысль и за доказательство. Начало спора из-за доказательства. Антитезис в этом виде спора. Сочетание одних видов спора. Кто выбирает форму споров?

1. Однако, далеко не всякий спор есть спор из-за мысли, точнее из-за истинности мысли. Очень часто мы вовсе не касаемся прямо вопроса об истинности мысли или ее ложности, но нас интересует, *как обосновывает или как опровергает ее противник. Насколько правильны его доказательства?* — Иначе сказать, часто задача спора не опровергнуть или

1) в результате удачиого спора из-за истиииости мысли мы приходим к выводу: эта мысль — истиииа или эта мысль ошибочиа.

2) в результате удачиого спора из-за доказательства мысли получаем вывод: эта мысль ие оправдаиа нашими противииками или эта мысль ие опровергиута иашими противииками. Различие в задачах спора здесь огромиое.

Ведь если противиик опровергиул иаше доказательство тезиса, одно это еще вовсе ие зиачит, что иаш тезис ложеи. Просто мы, может быть, ие сумели его доказать. Это бывает в спорах и вообще при доказательствах иередко. Учитель может легко сокрушить доказательство Пифагоровой теоремы, изобретеииое гимиазистом "по вдохновеиию" в грозный час у классиой доски. Но теорема Пифагора от этого иичуть ие поколеблется. Учитель поставит "кол" за иеумеиье доказать ее, а ученик, может быть, озиакомится с "иастоящим" доказательством и только. Точио так же если противник опровергает иашу мысль, ио иеудачио, и мы разбили его опровержеиие в пух и прах, одно это еще ие зиачит, что тезис иаш истиией. Может быть, наш тезис совершеиио ошибочеи, да противиик то ие умеет опровергиуть. Такие случаи бывают иередко. Поэтому, иеудачиое доказательство, взятое само по себе, озиачает только, что человек ие сумел оправдать или опровергиуть тезис, а истиииости или ложиости тезиса ие касается вовсе.

Для того, чтобы оправдать или опровергиуть тезис, всегда иужио еще особое, специальиое доказательство его истииы или ошибочиости.*

2. Нарушение этого правила происходит, одиако, в спорах иа каждом шагу. Опровергли доказательство и думают, что этим одним уже разбили и тезис. Разбили опровержение противиика против своего тезиса и думают, что доказали истиииость тезиса и т.п. Напр., защитиик на суде разбирает доводы обвииеиия... Прямой и правильиый вывод из этого оди "обвииеиие ие доказаио", ио ои делает иной раз вывод: тезис обвииеиия ("подсудимый вииовеи") ошибочеи. Ииаче сказать, подсудимый ие виновен. Практически это, коиечио, особого значеиия ие имеет, потому что подсудимый должеи быть оправдаи и в том и в другом случае—и за иедоказаииостью обвииеиия, и по призиаииой иевииовиости. Но логически—это грубый промах.

Спор из-за доказательства и иачииается ииаче, чем спор из-за мысли. Если доказательство приведеио уже противииком, мы прямо иападаем иа иего, ие касаясь тезиса. Если же противиик только высказал мысль, ие доказав ее, а мы почему-либо ие желаем иападать иа саму эту мысль, а предпочитаем проверить ее осиоваиия, то мы "требуем доказательства" ее. Напр., кто-иибудь сказал: "этот больиой ие выживет". Если мы ие желаем пускаться в трудное ииогда опровержеиие этой мысли, то спрашиваем собеседиика: "почему вы так думаете?" Ои обыкиовеиио проводит свои доказательства. Мы опровергаем их и, если это удалось, приходим к выводу, что мысль эта ие доказаиа, и тем удовлетворяемся.

* Изредка можно для него воспользоваться и фактом опровержения доказательства данного тезнса,—но прн особых условиях, о которых говорнть здесь не место.

проводит свон доказательства. Мы опровергаем нх н, еслн это удалось, прнходим к выводу, что мысль эта *не доказана*, и тем удовлетворяемся.

3. В споре нз-за доказательства *антнтезнс* в большннстве случаев (когда дело идет о достоверности тезиса) не нграет совершенно ннкакой роли. Поэтому, его обыкновенно н не выделяют н не нмеют в виду. Напрнмер, дан тезнс: "Бога не существует". Мы выбираем спор из-за доказательства н спрашиваем: "почему вы так думаете?" Противннк приводит доказательства, н дальше мы имеем дело уже с этими доказательствами н вопросом, следует нз ннх тезис илн нет. Редко может встретиться необходимость прннять во вннманне антнтезис.

За антнтезнс мы беремся в такнх случаях обычно лншь тогда, когда *окончнв спор о доказательстве тезнса*, напр., выяснив, что доказательство ошибочно, мы переходим *к спору об нстннности тезнса*. Сочетанне обоих этих видов спора практикуется часто и очень желательно, если оно возможно: только обе части такого составного спора надо вести, резко разграннчнвая одну от другой, резко отделяя нх задачн. Напр., разбив доказательство в пользу тезнса "Бог не существует", прнведенное противннком, мы можем сказать так: "вы вндете, что доказательство это не прнгодно. Мало того: можно доказать, что сам ваш тезис не выдержнвает крнтнки" илн т.п. Это будет переход от спора о доказательстве к спору о тезнсе, н тут прндется сейчас же натолкнуться на необходимость антнтезнса: "Бог существует".

4. Из всего сказанного в этнх двух главах следует, что *выбор* между спором нз-за мыслн н спором нз-за доказательства обычно принадлежит *нападающей стороне, оппоненту*. Устанавлнвая антнтезис илн приводя возражения протнв тезнса, он делает спор спором нз-за тезнса; нападая на доказательство тезиса, еслн оно дано, н требуя его, еслн оно не дано, он предлагает этим спор из-за доказательства. *Защитнику* же тезиса (илн "держателю тезиса") обычно остается одио: прннять предложенный спор или отказаться от него, "*отклонить спор*".

Эта особенность "нападення" в некоторых случаях и в нскусных руках дает ему некоторое преимущество. Нападающий может выбрать ту форму спора, какая легче н выгодиее в данном случае для него и затруднительнее для противника. Очень часто, когда спорщик не вполне уверен, что может доказать *ложность* тезиса, хотя и убежден в ней, — он предпочитает поставнть задачей спора *недоказанность* тезиса. Он выбнрает спор из-за доказательства н требует, чтобы мы доказалн свой тезнс. Общензвестное дело, что часто мы вполне н с полным правом уверены в нстнннности тезнса, но доказать ее не можем, по крайней мере доказать сейчас, сразу. Напр., доказательство забыто намн,- что бывает очень нередко. Тогда нам остается илн *рнскнуть* все же на попытку доказательства нли отклоннть спор. И то н другое часто невыгодно. Между тем, еслн бы протнвннк начал спорнть *нз-за тезнса* н сам стал приводнть свон доказательства—нменно доказывать ложность тезнса,—то дело его могло бы быть н проиграно.

ГЛАВА 5

Виды спора

Сосредоточенный и бесформенный спор. Простой и сложный спор. Спор без слушателей и при слушателях. "Психология слушателя". Спор письменный и устный.

1. Кроме спора нз-за тезиса доказательства, есть разные другне внды спора, разлнчимые с разных другнх точек зрения. Их тоже очень важно запомнить.

Бывает спор сосредоточенный и бесформенный. Сосредоточенный спор—когда спорящне все время нмеют в виду спорный тезнс, н все, что они говорят нлн что приводят в доказательство, служит для того, чтобы опровергнуть нли защитнть этот тезис. Одним словом, спор вертится около одного центра, одного средоточня, не отходя от него в стороны. Бесформенный же спор не нмеет такого средоточня. Начался он нз-за какого-ннбудь одного тезнса. Прн обмене возраженнямн схватнлнсь за какой-нибудь довод или частную мысль и стали спорить уже о ней, позабыв о первом тезнсе. Потом перешли к третьей мысли, к четвертой, нигде не завершнлн спора, а обращая его в ряд отдельных схваток. К концу спора спрашнвают: "с чего же мы, собственно, начали спор",—и не всегда могут вспомнить это. Такой спор можно назвать бесформенным. Это самый ннзший из подобных вндов спора.

Наибольшее значение при решенни какого-ннбудь вопроса нмеют, конечно, сосредоточенные споры. Они, в свою очередь могут вестись беспорядочно нли в нзвестном порядке, по известному плану. Бесформенный же спор всегда беспорядочен.

2. Можно вестн спор вдвоем, один-на-один. Это будет простой, одиночный спор. Но часто спор ведется между несколькимн лнцами, из которых каждое вступает в спор или со стороны защиты тезнса, или со стороны нападения. Это будет сложный спор.

Сложный спор вестн в порядке и правильно труднее, чем спор простой. Это само собой ясно. Нередко такие споры обращаются в нечто совершенно несуразное. Между тем сложный спор, в общем, может иметь огромное, исключительное значение, особенно в тех случаях, где посредством спора думают приблизиться к нстнне. В нем лучше всего представляется возможность выслушать н взвеснть все нлн многне доводы в пользу тезиса или против него н лучше оценить их сравннтельную снлу. Конечно, чтобы правильно сделать такую оценку, чтобы вынестн из спора

всю возможную пользу, необходим сам по себе хороший, здоровый и ясный ум, вместе со знанием обсуждаемого вопроса. Но без сложного спора и такому уму чрезвычайно редко удалось бы вполне правильно и уверенно оценить тезис. И так везде: и в науке, и в общественной жизни, и в частной жизни. Чем более выдающихся по уму и знанию людей участвует в сложном споре, чем упорнее спор, чем важнее тезис спора, тем большие могут получиться результаты, при прочих условиях равных.

Однако, как мы уже отметили выше, вести в порядке сложный спор трудно и чем больше участников в нем, тем, чаще всего, труднее. Спор со многими участниками может сам собою "наладиться"—особенно устный спор—лишь в тех случаях, когда все участники его обладают хорошей дисциплиной ума, способностью схватывать сущность того, что говорится, и пониманием сущности задачи спора. В остальных случаях необходим *руководитель споров*,—"председатель собрания" и т.п. Причем, надо сказать, *умелые руководители* споров встречаются довольно редко. Зато часто сложный спор ведется так безграмотно, что внушает отвращение к "совместному обсуждению" вопросов. К сожалению, это бывает и во время научных споров в ученых обществах. И там не редкость "безграмотные" в логическом смысле споры.

Одной из самых трудно преодолимых преград к хорошему ведению спора является у людей неуменье слушать другого человека. Об этом нам придется сейчас говорить подробнее.

3. И простой и сложный спор могут происходить *при слушателях* и *без слушателей*. Иногда это различие имеет огромное, решающее влияние не только на характер спора, но и на исход его.

Присутствие слушателей, если они даже совершенно молчат и не выражают никаким другим образом одобрения или неодобрения, обыкновенно действует на спорящих. Особенно на людей самолюбивых, впечатлительных, нервных. Победа при слушателях больше льстит тщеславию, поражение становится более досадным и неприятным. Отсюда большее упорство во мнениях, большая у иных горячность, большая склонность прибегать к разным увerткам и уловкам и т.п. Еще хуже, если слушатели, как часто бывает, высказывают так или иначе свои симпатии или антипатии, одобрение или неодобрение. Один выражают их улыбкой, кивком головы, и т.д. и т.д.; другие—громким смехом или "гоготаньем". Некоторые вставляют свои одобрительные или неодобрительные замечания: "Слабо"!, "Верно"! и т.д. или встречают удачное, по их мнению, место аплодисментами или шиканьем (в собраниях). Иные гудят, мычат, ревут, гогочут, свистят и т.д. в меру своей некультурности. Еще ступень ниже—и выступает на сцену кулак, самый сильный аргумент невежества и тупости. Нужен исключительный характер или долгий навык, чтобы совершенно не обращать внимание на слушателей, и спорить как бы один-на-один. Нужно сильно "закалить себя в битвах", чтобы достигнуть этой цели. На человека нервного и не закаленного сочувствие или несочувствие слушателей всегда действует или возбуждающим или угнетающим образом.

4. В споре при слушателях, если мы, конечно, заботимся об их мнении, приходится применяться не только к противнику, но и к слушателям. Иной довод, напр., годился бы без слушателей; при слушателях мы его не пустим в ход—по той

или иной причине. Должны искать другого довода. От таких случаев один только шаг до особого типа спора—спора для слушателей.

Этот тип споров встречается очень часто, особенно в общественной жизни. Тут люди спорят не для приближения к истине, не для того, чтобы убедить друг друга, а исключительно, чтобы убедить слушателей или произвести на них то или иное впечатление. Вот, напр., предвыборное собрание. Члены двух партий "сражают" друг друга. Только очень наивный человек может подумать, что они желают убедить друг друга. Они желают убедить "почтеннейшую публику" и потому подбирают, по мере разумения, такие доводы, которые понятны слушателям и сильнее всего могут на них подействовать. В серьезном споре без слушателей эти доводы, может быть, отошли бы совершенно на второй план. Или возьмем собеседования с сектантами. Ни опытный миссионер, ни опытный начетник обыкновенно нисколько и не помышляют убеждать друг друга. Это было бы несбыточным желанием. Оба пастыря заботятся только о "стаде", хотят убедить слушателей или, по крайней мере, произвести на них то или иное впечатление.

5. Кому приходится часто спорить при слушателях, тот должен ознакомиться на практике с "психологией слушателя"—предметом вообще не безынтересным. Прежде всего надо помнить, что большинство людей очень плохо умеют "слушать" чужие слова, особенно если речь не задевает их насущных, наиболее живых и реальных интересов. Часто можно заметить, что даже противник в споре вас по-просту "не слушает", взор его рассеянно блуждает или устремлен рассеянно вперед. Или же по лицу видно, что он думает "о своем".

Но это не значит, что он вам не будет возражать. Он выхватит из ваших слов какую-нибудь случайно задевшую его мысль, которую одну только может быть, и слышал, и идет в нападение. От "слушателя" же спора можно ожидать и еще менее. Но если человек даже старается внимательно слушать, это еще не значит, что он "слышит", т.е. понимает сущность того, что вы говорите. Если дело не касается предмета, который он знает, как "дважды два четыре", и если он при этом не заинтересован живейшим образом в теме ваших слов, он может совершенно не уловить сущности даже очень короткой реплики, в несколько фраз. Не говорю уже о речах. Мне случалось проверять на опыте, сколько и что вынес слушатель небольшой речи среднего оратора. Оказывается, очень немногие могут восстановить логический ход ее и довольно редкие могут уловить ее главную мысль, схватив ее сущность.

Из-за этого несчастного "неуменья слушать" друг друга многие споры обращаются в нечто невообразимо-нелепое, в какой то ужасающий сумбур. Что касается простого слушателя, не участвующего в споре, его положение обыкновенно еще хуже. Исключая знатоков данного вопроса, живо заинтересованных спором, большинство часто поистине "хлопает ушами". Среди этого большинства можно выделить два главных типа слушателей. Одни явились с предвзятым мнением, симпатиями, антипатиями. Другие—не имеют никакого мнения по данному вопросу или не имеют "твердого" мнения. Первые будут поддерживать "своего", ему сочувствовать, ловить его мысли—какие в силах уловить—и не слушать или явно пристрастно слушать его противника. Вторые—будут судить о ходе спора главным образом по внешним признакам: по авторитету, по уверенному тону одного, по робости возражений другого, по отношению к спору "знатоков предмета"

и т.д. и т.д. И у первых и у вторых мысль работает очень мало. Эта пассивность мышления у большинства слушателей устного спора наблюдается всюду, от митинговых споров до споров в ученых обществах. Она делает часто аудиторию действительно похожей на "панургово стадо". С этой особенностью приходится считаться каждому, кто спорит при слушателях и придает им значение. Она же является необычайно благоприятной почвой для воздействия всевозможных софистов.

То же, хотя и в меньшей степени, можно сказать и о большинстве читателей. Умение читать—далеко не частая вещь. Иной читает очень много и усердно, а выносит очень мало, да еще превратно понятое.

6. Спор устный и спор письменный также сильно отличаются во многих отношениях. В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, часто очень важную роль играют "внешние" и психологические условия. Тут огромное значение имеет, напр., внушение: внушительная манера держаться и говорить, самоуверенность, апломб и т.д. Робкий, застенчивый человек, особенно не привыкший спорить при многочисленных посторонних слушателях, всегда проиграет по сравнению с самоуверенным или даже иногда наглым (при прочих условиях, конечно, приблизительно сходных). Затем огромное преимущество в устном споре получает быстрота мышления. Кто скорее мыслит, "за словом в карман не лезет", находчив, тот при одинаковом уме и запасе знаний всегда одолеет противника в устном споре. Большое преимущество в устном споре при слушателях имеет также уменье говорить метко и остроумно и т.д. Все эти внешние преимущества или совсем уничтожаются в письменном споре, или сглаживаются, и более может выступить на первый план внутренняя логическая сторона спора.

7. Письменный спор, если взять его вообще, гораздо более пригоден для выяснения истины, чем устный. Поэтому, научные устные споры, напр., в научных обществах довольно редко имеют большую научную ценность. Тут тоже обычное неуменье слушать, поглощение верблюда и оцеживание комара и т.п., как во всех сложных спорах. Но зато письменный спор имеет другие недостатки. Он тянется слишком долго—иногда несколько лет. Читатели (занимающие здесь место слушателей) успевают забыть его отдельные звенья и не всегда имеют время и возможность восстановить их в памяти. Этим иногда широко пользуются спорящие для безнаказанного искажения мыслей противника, для ответов не по существу и т.д. и т.д. Еще хуже, когда спор ведется не на страницах одного издания, а в двух или нескольких различных изданиях. Во многих случаях нам доступно только одно издание и поэтому поневоле приходится судить о ходе спора по ответам одной только стороны. Тут злоупотреблений не оберешся. Особенно любопытны в этом отношении некоторые газетные споры. Иногда прочтешь одну газету: из нее видно вполне ясно, что в споре А. поразил Б. насмерть. Кто читает другую газету, в которой пишет Б., тот вынесет впечатление, что несомненно Б. "раздавил" А, как пигмея. Читатели каждой из газет верят "своему" автору своей газеты. Но кто потрудится как следует прочесть спор в обеих газетах и сравнить доводы, тот иногда поразится "мастерством" обоих спорщиков. Оба пропускают мимо самые существенные доводы противника и цепляются за мелочи; искажают мысли противника; опровергают возражения, которых он не делал и т.д. и все это тоном победителя.

Так что "дорогой читатель" поневоле вводится в заблуждение.

ГЛАВА 6

Виды спора (продолжение)

Различия спора по мотивам и их важность. Спор для проверки истины. Споры для убеждения. Спор из-за победы. Спор-спорт. Спор-игра.

1. Чрезвычайно важны различия споров, зависящие от различия целей, которые ставят себе спорщики, от различия мотивов, по которым вступают в спор. Рассматривая споры по их целям, можно выделить пять наиболее важных типов спора. Каждый из этих типов имеет свои особенности по отношению а) к выбору тезиса и доводов, б) к желательности того или иного противника, в) к допущению или недопущению сомнительных приемов спора.

2. Спор может служить средством для разъяснения истины, для проверки какой либо мысли, для испытания обоснованности ее. Напр., мы защищаем какую-нибудь мысль от нападений противника главным образом желая посмотреть, какие возражения могут быть сделаны против нее и насколько сильны эти возражения. По словам Г.Спенсера: "чем более мы любим правду и чем менее мы дорожим победой, тем пламеннее мы желаем узнать, почему наши противники думают не так, как мы". Или наоборот, мы нападаем на мысль с целью узнать, что можно сказать в ее пользу. В истине же ее или ложности, на самом деле, обыкновенно, вовсе не уверены.

Этот тип спора в смешанных формах встречается довольно часто, иногда даже и не у интеллигентных людей. Начинают спорить, чтобы послушать, что можно сказать против такой-то мысли в ее пользу. Но в чистом виде он редко выдерживается до конца. Обыкновенно в пылу спора, напр., после меткого удара противника, мы начинаем сражаться уже не для расследования истины, а для самозащиты и т.д. При этом иногда люди горячатся до того, что получается впечатление, что они самые пламенные и фанатичные приверженцы мысли. Бывает, что после такого спора и сами они начинают веровать в эту мысль, хотя бы в споре были даже и разбиты.

3. В чистом, выдержанном до конца виде, этот тип спора встречается редко, только между очень интеллигентными и спокойными людьми. Если сойдутся два таких человека, и для обоих их данная мысль не кажется уже совершенно готовой

и припечатаниой нстниой, и оба онн смотрят иа спор, как иа средство проверки, то спор иногда получает особый характер какой-то красоты. Ои доставляет, кроме несомиеииой пользы, истиииое иаслаждеиие и удовлетвореиие, является поистиие "умственным пиром". Тут и созиание расшнреиия кругозора иа даниый предмет, и созиаиие, что выясиеиие истины подвииулось вперед, и тоикое, спокойиое возбуждеиие умствеииой борьбы, и какое-то особое, эстетическое, интеллектуальиое иаслаждеиие. После такого спора чувствуешь себя иастроеииым выше и лучше, чем до иего. Даже если иам приходится "сдать позицию", отказаться от защищаемой мысли и т.д., иекоторое иеприятиое созиаиие этого совершеиио может отойти иа задиий план по сравиеиию с другими впечатлеииямн. Такой спор есть по существу *совместиое расследоваиие истииы*. Это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасиая.

4. Естествеиио, что и все особеииости ее соответствуют этому. Тезис берется из области, интересующей обоих спорщиков. Приемы такого "проверочиого спора" чисты и безукоризненны, потому что раз идет дело об исследоваиии истины, сама потребиость в иечистых приемах естествеиио отпадает. Доводы берутся самые, по иашему миеиию, сильиые с точки зреиия их истиииы и каждое иовое возражеиие вызывает только иовый интерес. Накоиец, желателен противиик, более сильиый, чем мы в даииом вопросе, или приблизительио равиый по силам или, во всяком случае, ие слишком слабый. Слабость протнвиика лишает спор всей прелести и зиачительиой доли пользы.

"Проверочиые споры", особеиио смешаииые, примеиялись иередко авторами,-учеиыми и т.д., которые, прежде чем пустить пришедшую им в голову мысль в печать, счнтают иужиым проверить ее сперва в устиом обмеие мыслями. Это вполие целесообразиый прием. Деятель, желающий провести какое-иибудь мероприятие, подвергает его предварительному обсуждеиию и спорам, чтобы вслед за этим, взвесив все pro et contra, или отказаться от иего, или видоизмеиить, или осуществить без измеиеиий и т.д. Такие споры обычио имеют характер сложиых.

5. Спор может иметь задачей ие проверку истиины (истина уж иам известиая), а *убеждеиие в иеи противиика*. Такого рода спор является уже сравиительио иизшею формой спора. В ием в свою очередь можно различать два наиболее важных оттеика, разиые по цеииости: а) спорящий может убеждать противиика в чем-либо, в чем сам глубоко убеждеи. (Тут задача иногда самая бескорыстиая: только сделать другого "соучастииком истииы"); б) ио спорящий может убеждать и вовсе ие потому, что увереи в истиие того, что защищает, или в ложиости того, иа что иападает. Ои убеждает потому, что "так иужио", "так полезио" для какой-иибудь цели. Иногда это цель хорошая, иногда глубоко эгоистическая, ио во всяком случае "посторонияя".

Каков бы ии был оттеиок спора для убеждеиия, спор этот всегда отличается от чистого спора первого типа. Прежде всего разумиый человек прииимается спорить здесь лишь о таком тезисе, в истииности которого можно убедить противиика. Ииаче—ие стоит и время тратить. Тут интересеи для убеждающего ие тезис, а противиик, примет ли ои этот тезис или иет. Противиик сильиый обыкиовеиио вовсе ие желателеи, это иас раздражает, как лишияя помеха. Новое возражение в чистом споре этого типа тоже ие вызывает ии удовольствия, ии интереса. Тоже лишияя помеха. Приемы в этом типе спора тоже часто иельзя иазвать чистыми. Даже в

более высоких оттеиках такого спора, когда дело идет о том, чтобы убедить человека в истииности того, что мы считаем истииой, далеко ие всегда соблюдается чистота приемов. Когда противиик ие желает "убеждаться", ие всякий подумает: "ие убеждаешься в истиие—иу, зиачит Бог с тобой. Сам себе вредишь" или "зиачит нечего с тобою и разговаривать". Ииые ие так легко примиряются с иеудачей; другие—слишком любят ближиего своего, чтобы лишить его истииы и поэтому не прочь пустить в ход, во славу истииы, иекоторые уловки. Напр., почему не подмалевать какого-нибудь факта, ие придать ему иесколько подробиостей, которые судьба забыла ему придать? Почему ие смягчить или ие усилить краски? И так ли уже вредны маленькие софизмы, если цель хорошая и большая? Подобиые любители ближиего и истины рассуждают так: "Вот человек хорошнй, который ие хочет прнинять истины, н барахтается, когда я хочу иавязать ему ее. Как оставить бедного в заблуждении? Возьму-ка я себе грех иа душу и т.д.". Но это благодетели мягкого характера. Есть н люди более суровые и решительиые, вроде зиамеиитых воевод Добрыни и Путяты: "Добрыия крести огием, а Путята мечом".

6. Если некоторые спорщики первого оттеика ие стесняются в приемах, то совсем уже отбрасывают обыкиовеиио стесиеиия спорщнки второго оттеика, которые хотят убедить в истииности или ложиости мысли ие потому, что сами в иих верят, а потому, что н у ж и о убедить. Таковы, иапр., многие официальные проповедники разных нстии, учеиий, религий, сект, агитаторы и т.д. Нужио войти в их положение: их обязаиность убеждать, между прочим и путем споров. Хочешь-ие хочешь—убеждай. Или возьмем, иапр., купца. Ему очеиь важио убедить в хорошем качестве товара, или в том, чтоб была приията выгодиая ему мера. Как тут обойтись без помощи кривды. Сильиый противиик при этом оттеике спора часто предмет страха и ненависти, каждое иовое сильиое возражеиие—раиа в сердце. Чем тезис легче для убеждения, тем лучше. Чем прием сильией действует, тем ои желательиее. Такие тоикости, как честиость приема или ие честиость, не к месту: "мнидальиичаиье".

7. Еще инже часто стоит спор, когда цель его ие исследоваиие, ие убеждеиие, а просто победа. И тут бывают различные виды искателей победы. Одни ищут побед потому, что им дороги лавры в словесиых битвах, прельщает слава "иепобедимого диалектика". Другие ищут побед потому, что им н а д о победить в споре. На то оии и призваиы, чтобы побеждать. Напр., миссиоиер в собеседоваииях с сектаитом д о л ж е и победить. Или представитель партии в митииговом состязаиии. Ои д о л ж е и , если не убедить, то победить. Дешевые лавры или не дешевые, кухоииые илн какие угодно—ио должиы увенчать их головы: провал иедопустим. Само собою разумеется, что в подобиых спорах часто приемами ие стесияются. A la guerre comme a la guerre. "Победителей ие судят". Лншь бы победа была поэффективиее. Кстати, только в подобиых спорах часто иеобходим и такой жалкий прием, как "оставить за собой последиее слово". Кто искреиний любитель словесиых битв и лавров, тот иногда ищет "достойиых противииков", как иекогда рыцари искали достойиых противников иа турнирах. Лавры иад "мелочью" ие прельщают. Спорщик помельче предпочитает дешевую, ио вериую победу иад слабыми противииками трудным и сомиительиым победам иад противииками сильиыми. Если же кто должен побеждать "п о д о л ж и о с т и", "по обязаииости", тот чаще всего отдыхает душою и исполияется веселой добрости при встрече с противииком слабым, всячески усколь-

зая от чести встретиться с сильным противником. “Удались от зла и сотворишь благо”. С доводами в этом споре обычно еще менее церемонятся. Часто и разбирать “тонкости” не считают нужным: не все-ли равно, чем хватить противника—шпагой по всем правилам или оглоблей против всяких правил. Суть-то ведь одна. Что касается тезисов, то тут больше, чем где-либо различаются “благодарные” тезисы, при споре о которых можно, напр., “блеснуть диалектикой” и т.д. и “неблагодарные тезисы”, требующие очень серьезного отношения и кропотливых доказательств. Верят ли спорщики в истинность тезиса или не верят, дело совершенно второстепенное.

Само собою разумеется, что споры этого типа ведутся чаще всего перед слушателями. Если случится вести подобный спор без слушателей и он пройдет для спорщика “блестяще”, то иной спорщик, долго переживая воспоминание о “блестящих ходах”, им сделанных в споре, будет с тоскою сожалеть, что при них не было достойного слушателя: испорчена половина удовольствия победы. Сколько искусства “пропало даром!”

Само собой разумеется также, что в обоих последних типах спора и в споре для убеждения, и в споре для победы,- спорщики часто пользуются не столько логикой, не доводами рассудка, сколько средствами о р а т о р с к о й убедительности: внушительностью тона, острыми словами, красотой выражения, возбуждением нужных чувствований и т.п. бесчисленными средствами могучего ораторского искусства. Конечно, об истине и логике при этом меньше заботятся, чем было бы нужно.

8. Четвертый, не столь яркий и определенный тип спора, но встречающийся довольно часто—с п о р   р а д и   с п о р а. Своего рода искусство для искусства. Спорт. Есть любители играть в карты—есть любители спора, самого процесса спора. Они не стремятся определенно или сознательно к тому, чтобы непременно победить, хотя, конечно, надеются на это. Скорее их заставляет вступать в спор некоторое “влечение, род недуга”. “Зуд к спору”. Они похожи на некоего Алексея Михайловича Пушкина,о котором можно прочесть в “Грибоедовской Москве” Гершензона: “с утра самого искал он кого-нибудь, чтоб поспорить, доказывал с удивительным красноречием, что белое—черное, черное—белое”. Иные прямо похожи на ерша из “Конька-Горбунка”:

Будьте милостивы, братцы,
Дайте чуточку подраться.

Такой “спортсмен” не разбирает часто из-за чего можно спорить, из-за чего не стоит. Готов спорить за все и со всяким, и чем парадоксальнее, чем труднее для отстаивания мысль, тем она для него иногда привлекательнее. Для иных вообще не существует парадокса, который они не взялись бы защищать, если вы скажите: “нет”. При этом они становятся часто в самые рискованные положения в споре,- так сказать, висят в воздухе, “опираясь только большим пальцем левой ноги на шпиц колокольни” и чтобы как-нибудь сохранить равновесие и извернуться, громоздят парадокс на парадокс, прибегают к самым различным софизмам и уловкам. Сегодня такой спортсмен доказывает, что А. есть Б. и так горячится, как будто это само святое святых его души. Завтра он будет доказывать, что А не Б, а В, и также горячиться. Конечно, чаще всего встречаются менее крайние представители этого типа, но наблюдать его можно нередко, особенно среди молодежи.

9. Совершенно не встречается теперь в чистом виде пятый тип спора: спор-игра, спор-упражнение. Сущность этого типа выражена в его названии. Он процветал, в древнем мире, особенно в Греции. Вот как описывает эту игру Минто в своей логике (изд. IV, стр. 6-7). "Спорят двое; но они не излагают по очереди своих воззрений в целых речах, как это делается в теперешних дебатах. У древних греков один из собеседников только предлагал вопросы, другой только давал ответы. Отвечающий мог говорить исключительно "да" или "нет", разве иногда с небольшим разъяснением; спрашивающий, со своей стороны, должен был предлагать только такие вопросы, которые допускают лишь простой ответ: "да", "нет". Цель спрашивающего—вынудить у собеседника согласие с утверждением, противоречащим тезису, который тот взялся защищать, т.е. привести его к противоречию с самим собою. Но так как только очень глупый собеседник мог бы сразу попасть на эту удочку, то спрашивающий предлагал ему общие положения, аналогии, примеры из обыденной жизни, вел его от одного допущения к другому и, наконец, составляя их все вместе, принуждал его самого признать свою непоследовательность".

ГЛАВА 7

Условия для начала спора

Осведомление в споре. Спор об определениях. Различные исходы, если выяснится разница в определении важных понятий. Пригодность тезиса. "Общая почва". Выбор противника. Соответствие тезиса противнику и слушателям спора.

1. Все, что мы говорим (или пишем) в споре, должно служить главным образом для трех целей:

1) Для оправдания своих мыслей или
2) для опровержения мыслей противника, или
3) для осведомления.

Осведомление очень важная часть в споре и в искусных руках—незаменимое оружие. Очень жаль, что им слишком мало пользуются и не умеют пользоваться. Осведомление в споре то же, что разведка при военных действиях. Без нее нельзя уверенно ни нападать, ни защищаться.

Применяется осведомление в самых различных случаях. Напр., обыкновенно, без него невозможно выяснить тезиса, точнее—того, как понимает тезис наш противник; нельзя выяснить доводов противника и т.д. Часто оно служит подготовкой к нападению и в другом смысле: мы стараемся узнать взгляды противника на

тот или иной предмет, чтобы потом опровергать его тезис или оправдывать свой, опираясь на его собственные взгляды и т.д. и т.д. Одним словом, применение самое разнообразное. Осведомляемся мы тоже самыми различными способами. Чаще всего в устном споре для этого употребляются вопросы и ответы. Но можно прибегать (а в письменном споре очень часто приходится прибегать) к другим способам осведомления: просматривать, напр., другие сочинения или слова автора, сопоставлять его мысли, высказанные в различное время, и т.д.

2. Первая задача осведомления в споре и самого спора—выяснить, как понимает ваш противник спорный тезис, если мы этого вполне точно не знаем. Надо никогда не забывать этой задачи и на осведомление не скупиться. Только следует избегать слишком сухой формы осведомления, не "отбивать" в обычном споре выясняющие вопросы по "пунктам" и т.п. Так иногда можно и запугать противника: сбежит.

Такая форма осведомления пригодна лишь при упражнениях в споре, да в научных спорах, где сухая точность не мешает. Вообще же следует применять "осведомление путем вопросов" в легкой, естественной, разговорной, по возможности незаметной форме. Этому значительно помогает практика.

3. Особенно трудный пункт для осведомления—смысл того или иного слова, как понимает его противник. Очень часто у него чрезвычайно смутное представление о смысле данного слова, хотя иногда он сам уверен, что отлично понимает это слово. Тогда приходится как-нибудь заставить его "определить" слово, хотя бы приблизительно. Иногда же противник понимает слово так, а мы иначе. В этих и в подобных случаях нередко возникает с п о р   о б   о п р е д е л е н и я х слова, обыкновенно более или менее трудный часто—нерешительный. В конце концов спорщики могут и не дойти до спора о тезисе или о доказательстве тезиса, и истратить все время и силы на с п о р   о б   о п р е д е л е н и я х какого-нибудь слова из тезиса.

Такие "с п о р ы   о б   о п р е д е л е н и я х", если ведутся не глупыми людьми, бывают нередко очень полезны для обоих спорщиков. Они неожиданно раскрывают иногда наше невежество в вопросах, в которых мы о нем и не подозревали. Они рассеивают туманность мышления и обыкновенно вносят некоторый порядок и точность в мышление. Но если спор о тезисе или о его доказательствах для нас важен и интересен, конечно, надо по возможности сокращать споры об определениях, требуя от определения только такой степени точности, без какой нельзя вести данного спора. Надо помнить, что дать вполне точное и бесспорное определение слова возможно далеко не для всех слов. В самой науке существует множество слов, смысл которых определяется различно, и нет для них такого определения, на котором сошлись бы все. Так что, если требовать в обычном споре "безукоризненного" определения, то можно спорить до бесконечности. Нужно только д о с т а т о ч н о е для данного спора определение. Когда оно достаточно? На это может ответить лишь здравый смысл и логический такт.

4. Если мы и противник наш ясно понимаем смысл слова, но различно, то часто лучше всего кому-нибудь "поступиться" своим определением или же совсем отбросить спорное слово, заменив его другим, более подходящим словом или выражением. Положим, напр., я хочу опровергать тезис: "логика практически бесполезна". При выяснении его оказывается, что противник понимает слово "логика" совсем иначе, чем я. Он называет логикой теорию познания, а по моему

логика—наука о доказательствах, о видах их, правилах, ошибках и т.д. и т.д. Когда выясиилось это различие понимания, перед нами четыре исхода: а) можно затеять спор об определениях. Но это дело в данном случае безнадежное. Существует много научных определеннй логики, но нет ни одного, которое можно было бы счесть общепризнанным. Значит спорить о них можно без конца; б) Можно просто отказаться от спора. "Вы понимаете задачи логики так, я—иначе. Значит нам не стоит и спорить. Все равно ни до чего не доспоримся"; в) Я могу поступиться своим определением. "Хорошо, примем ваше определение". Но даже и тогда ведь необходимо логику практически полезной"; г) Я могу отбросить совсем слово "логика" и заменить его другим выражением, соответствующим моей мысли. "Дело тут не в названиях. Для меня здесь неважно, как мы назовем учение о доказательствах—логикою или как нибудь иначе. Я ставлю вопрос иначе: признаете ли вы, что учение о доказательствах практически полезно", и если противник примет такую постановку вопроса, может возникнуть спор по существу.

5. Когда тезис выяснен, спорщикам лишний раз представляется случай решить, вступать ли в спор из-за этого тезиса с данным противником или лучше отказаться от спора. Этим случаем не следует пренебрегать, если спор не необходим и не имеет для нас характера спорта. Спорим ли мы для исследования истины или для убеждения или для победы, каждый из этих видов спора предъявляет свои особые требования к тезису и к противнику, и, если тезис и противник не соответствуют им, от спора лучше отказаться. Если нам важно осветить какой-нибудь вопрос в споре, мы не будем тратить время на споры с невежественным в этом вопросе противником или спорить из-за "неинтересного" или явно достоверного или явно нелепого тезиса. Когда мы предполагаем убеждать кого-нибудь, надо сперва спросить себя, имеется ли "общая почва" для спора с противником, т.е. такие общие для нас обоих мысли, на которые можно опереться в доказательстве данного тезиса.

Иногда приходится на этот счет "позондировать" противника путем осведомления. Без общей почвы с помощью честного спора не убедить. Когда спорят "для победы", опытный "любитель лавров" тщательно избегает, по возможности, "неблагодарных" для спора тезисов и противника, "сомнительного" по силе. Только спортсмен спора готов схватиться с любым противником, и из-за любого тезиса. Ему "лишь бы поспорить".

Существуют такие тезисы, о которых серьезный спорщик при обычных условиях никогда не спорит. Таковы, напр., недоказуемые тезисы. Таких не мало. Противник, напр., утверждает, что совершил поступок по такому-то мотиву. Я же глубоко уверен, что он совершил его по другому мотиву. Однако, спор об этом, обычно, невозможен. Противник не может оправдать свой тезис, я не могу его опровергнуть. Или, напр., тезис: "это здание в высшей степени красиво". Как доказать этот тезис? "Красота" не доказывается, а чувствуется, "раскрывается". Одним словом "о вкусах не спорят". Не станет обычно спорить серьезный человек о пустяках— "из-за выеденного яйца", как говорят иногда. Особенно, если есть вопросы первостепенного значения, важные и значительные. Когда имеются очень важные интересы, а спорят, опуская их, из-за мелочей, "из-за чепухи", то спор называется византийским спором. Такими спорами богата всякая кружковщина, пережившая медовый месяц объединения. В них впадает обмелевшая наука, вроде старой схоластики, опускавшей под конец важнейшие вопросы богословия и

серьезио спорнвшей нногда о том, был у Адама пуп или иет, и что раньше сотворено, курица илн яйцо.

6. Что касается лиц, с которымн предстоит вступнть в спор, то тут часто прнходится делать еще более строгий выбор, если, конечно, есть возможиость уклоннться от спора. Мудрость всех веков и народов предостерегает от споров с глупцамн. Бесчнслеииые изречениня и поговорки посвящеиы этому правилу, плоду

Ума холодных наблюдеиий
И сердца горестных замет.

Такой спор редко прнноснт пользу. Не следует, конечио, без нужды спорнть с грубым и дерзкнм человеком. Один остроумиый мыслнтель (Монтень) пишет: "я выиесу грубые замечания друзей: ты глуп, ты бреднишь и т.п.". "Я люблю людей, выражающихся смело, куда мысль, туда и слова". "Надо укрепить н закалить слух против нзнежеиности церемонных слов". "Я люблю мужественное и сильиое общество" и т.д. Конечио, в этом есть доля правды. Но пределы такой "мужественности" зависят от вкуса, и что позволительио между "мужествеиными" друзьямн, то непринято и недопустимо, когда спорнщь просто с знакомым или незнакомым человеком. Такой спор ииогда тоже, что поединок с оглоблей против шпаги.

7. К числу иежелательных спорщиков относятся явиые софисты, с которыми спорить без иужды можио лишь тогда, когда мы зиаем, что можем "проучить" их, задав нм словесиую встрепку. Имеется и еще много лиц, с которымн не следует спорить. Всех ие перечислить. Есть люди положительио неспособные к правильиому спору. Вот два типа таких спорщиков: "Спорить с инм я никогда ие мог. Он не отвечает на вашн возражеиия, он вас ие слушает. Только что вы остаиовитесь, ои иачииает длинную тираду, по-видимому нмеющую какую-то связь с тем, что вы сказали, ио которая на самом деле есть только продолжеиие его собственной речи". (Лермоитов, Княжна Мэрн, гл. 1). Еще ужаснее, хотя и реже, "истернчиый спорщик". Он постояино забывает тему спора, хватается за отдельные слова, кидается от мысли к мысли, перебивает противника, не дает буквально слова сказать, а прн попытках вставить слово крнчит: вы ие даете мне говорить. Ои постояиио бросает в азарте грубые, но бездокательиые обвинения: "ты сам не поимаешь, что говоришь, ты иепоследователеи", "ты меня не слушаешь, а говоришь Бог зиает что" и т.д. При этом иастоящий "истернк" может оставаться в полиой уверенности, что спорит "хорошо и правильно", и с чистой совестью обвинять противиика, что тот "не умеет спорить". В коице коицов оглушенный, недоумевающий, ииогда оскорблениый противиик, имевший иесчастье вступнть в такой спор, уходит, оставляя поле битвы "торжествующему победителю".

8. Надо заметить, что иногда спор навязывается, провоцнруется, чтобы привестн его к ссоре илн какой-нибудь еще более скверной цели. Подобные провоцированные ссоры иосят иа французском языке старнниое назваиие "Querelle d'Allemand". Назваиие это толкуется самнми французамн различио. Наиболее вероятиое толковаиие его — "иемецкая ссора".

Под конец иадо напомнить мудрое правило из Евангелия: "не мечите бисера вашего перед свиньямн, да не попрут его иогамн и, обратившись да ие растерзают вас". Коиечно, онечно, нередко, честный человек обязан мужествеиио идти иа спор, хотя бы и ждало его растерзанне свииьямн. Но иикто станет делать этого без необходнмостн. Быть готовым жертвовать собой—н должно и прекрасио, ио жерт-

вовать за ломаный нрош—не умно. И если пришлось уже вступить в такой спор, то надо помнить, что споришь "со свиньей" и что она не любит жемчуга.

9. Иногда и тезис, сам по себе подходящий, и противник сам по себе такой, что с ним можно спорить. И, тем не менее, глупо вступить с ним в спор без необходимости. Это тогда, когда тезис таков, что доказательство его не может быть понято противником или (если спор для слушателей) слушателями. Чем невежественнее или глупее человек, тем менее он способен понять и принять какую-нибудь сложную мысль или сложное доказательство. "Попробуйте надеть на руку перчатку с четырьмя пальцами. Ваше затруднение будет совершенно одинаково с затруднением вложить какое-нибудь сложное понятие в голову, лишенную соответственной сложной способности"—говорит Спенсер. При этом такая неспособность обычно глубокой самоуверенностью мысли и самодовольством. Чем невежественне или тупее или уже человек, тем при прочих условиях равных, он более уверен, что истина "у него в кармане", что "что все это очень просто и ему отлично известно". Ему и в голову не приходит оскорбительная для него мысль, что он "не дорос" до понимания сложной мысли или сложного доказательства; раз они для него не подходят, значит вина в них. В виде иллюстрации Спенсер приводит в пример "старого морского офицера, который, проведя жизнь на море, не имел возможности слушать концерты и оперы... Когда за столом заходит речь о концерте, он пользуется случаем выразить свою нелюбовь к классической музыке и едва скрывает свое презрение к тем, кто слушает ее. Наблюдая его умственное состояние, вы видите, что вместе с отсутствием способности усваивать сложные музыкальные комбинации, в нем нет и сознания этого отсутствия, он не подозревает даже того, что подобные сложные комбинации существуют и что другие обладают способностью оценивать их (Изучение социологии, VI)".

10. Вот почему честный спор с подобными людьми о подобных вопросах невозможен, нелеп. Когда мы хотим убедить такого человека, то делаем попытку вложить десять фунтов чаю в фунтовую банку. Зато для софиста в подобных случаях — открытое поле действия. Вместо сложной истинной мысли он подсунет ложную простую и вполне понятную мысль, по плечу собеседнику, и подкрепит ее ложным, но простым и принятным доказательством, и вы будете побеждены— если не прибегнете тоже к уловкам и софизмам.

Вот почему так труден спор о сложных государственных, общественных и т. д. и т. д. вопросах. Чем важнее вопрос, тем он, обычно, сложнее, требует больших знаний и большей способности к сложным размышлениям и выводам; решение его требует более сложных доказательств. Естественно, напр., что юноша, только что севший на университетскую скамейку и обычно довольно невежественный или схвативший "по верхам" несколько сведений из науки, но именно поэтому уверенный, что "вся истина у него в кармане", притом обыкновенно не развивший в себе еще как следует способностей к сложному мышлению,— не подходящий противник в подобном честном споре. Еще менее подходит невежественный и темный человек. Любой софист, достаточно умелый, нахальный и умеющий "говорить горячо" может при случае победить вас при таких слушателях, если вы не пойдете сколько нибудь по его стезе.

11. Наконец, есть еще одно неизбежное условие правильного, полезного спора: *надо знать то, о чем споришь*. Но собственный опыт читателя может указать ему, насколько часто оно, условие, выполняется... Особенно в юности! И это во все века и у всех народов, где только имеются пылкие спорщики. Не говорю уже о "запойных спорщиках", какие встречаются у нас... В Греции, говорят, некоторые софисты преподавали искусство спорить о том, чего не знаешь. У нас склонны к мысли, что "изучение" вообще вещь излишняя и докучная, когда можно прямо хватать быка за рога,

Природа надобна певцу, а не ученье.
Он не учась учен коль придет в восхищенье.

К чему "искусство", когда у нас есть и без этого некоторая, так сказать, врожденная виртуозность в этом деле. Напоминаю слова Достоевского.

"Если бы, например, он (русский спорщик этого типа) встретился со знаменитым химиком Либихом, хоть в вагоне железной дороги, и если бы только завязался разговор о химии и нашему господину удалось бы к разговору примазаться, то, сомнения нет, он мог бы выдержать самый полный ученый спор, зная из химии всего одно только слово: *химия*. Он удивил бы, конечно, Либиха, но кто знает — в глазах слушателей остался бы, может быть, победителем. *Ибо в русском человеке дерзости его ученого языка нет пределов*". (Дневник писателя. Нечто о вранье). (Курсив мой С.П.)

Интересно, что подобный спор не только удовлетворяет спорщика, но по замечанию Достоевского, даже повышает как-то его уважение к себе. И это приводит великого изобразителя русской души и жизни в недоумение.

"Вот это-то уважение к себе и сбивает меня с толку. Что есть дураки и болтуны,—конечно тому нечего удивляться, но господин этот очевидно был не дурак. Наверно тоже не негодяй, не мошенник; даже очень, может быть, что честный человек и хороший отец. Он только ровно ничего не понимал в тех вопросах, которые взялся разрешить. Неужто ему не придет в голову через час, через день, через месяц: "Друг мой Иван Васильевич (или кто бы там ни был) — вот ты спорил, а ведь ты ровно ничего не понимаешь в том, о чем трактовал. Ведь ты это лучше всех знаешь. Ты вот ссылался на естественные науки и математику, а ведь тебе лучше всех известно, что ты свою скудную математику из твоей специальной школы, давно забыл, да и там то не твердо знал, а в естественных науках никогда не имел никакого понятия. Как же ты говорил? Как же ты учил? Ведь ты же понимаешь, что только врал, а между тем до сих пор гордишься собою. И не стыдно это тебе?" (Там же).

Услышав эти слова великого писателя, Иван Васильевич, вероятнее всего; стыдливо усмехнется себе в бороду, но вряд ли заречется. Болезнь трудно излечимая.

ГЛАВА 8

Наши доводы в споре

Соответствне задачам спора. Изложенне доводов. Иностранные слова. Нахожденне доводов. "Натасканные спорщикн". Отработанные доводы. Слабые доводы.

1. Выбор доводов, как уже вскользь упоминалось ие раз, определяется задачами, которые мы ставим спору. Желая проверить истииу какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу ее самые сильные с нашей точкн зреиия осиоваиия. Желая убедить кого-нибудь, выбираем доводы, которые должиы казаться нанболее убедительиыми ему. Желая победить противиика, выбираем доводы, которые более всего могут поставить его в затрудиеиие. В споре для убеждения слушателей мы приспособляем выбор доводов не столько к противиику, сколько к слушателям и т.д. Неумеиье прннимать в расчет задачн спора при выборе доводов—промах, безграмотность в споре. Между тем миогие делают этот промах. Они, иапр., совершеиио "ие счнтаются" с развнтнем протнвника, его специальиостью, его "психологией" и искреиио удивляются н иегодуют, что довод, столь очевидный и сильиый для иих самих, ие замечеи, отвергиут или даже высмеяи противником. Нельзя вннить за это юность. Но в людях зрелого возраста это одии из призиаков "узости горизоита" или же "полиого иезиаиия жизии"; склоииости всюду "прикидывать свой аршинчик" и наивиой увереииости, что ои общеобязателеи.

2. Споры для убеждеиня (честиые споры) требуют ие только выбора доводов, соответствеииого противиику или слушателям, но и соответствеиного нзложення доказательства. Вот для примера иебезыитересные указання, как аргументнровать перед темиой крестьяиской аудиторией, сделаииые человеком, имевшим в этом отиошеиии большой опыт.

"Быстрая смеиа мыслей, тем более сложных, в речн перед такнми слушателямн совершеиио иедопустима. Люди, ие привыкшие мыслить, могут проследить лишь медлеиную смеиу мыслей. Это так же, как ие может быстро бегать человек, ие привыкший ходить."

"Мысли иадо излагать каждую в отдельиости. Все второстепеииое, всякие подробиости, всякие оттеики иадо по возможности отбрасывать, чтоб ие затемиить главиого. Сложиая связь мыслей нетерпима".

"С виешией стороиы—иадо говорить ие быстро, а "редко" чтобы люди могли поинмать и улавливать слова. Всякая мысль должна быть, по возможиости, иизведеиа к своему веществеииому и еще лучше житейски близкому первоисточнику. Житейские сравнения (пусть даже грубоватые) положительио иеобходимы. Мыслить веществеиио-образио—свойство всякого малоразвитого ума"... (*С.Кондурушкин*).

Кто созиает, иасколько вериы эти слова, тот достаточио оцеиит красиоречие миогих "ораторов в спорах перед крестьянами".

3. Надо помиить, одиако, что правило соответствия речи поиимаиию тех, для кого оиа предназиачеиа, нсполияется и вообще довольио плохо. Иногда от иедомыслия. Человек, иапр., искреиио убеждеи, что чем больше иасажает в речь иностраиных слов, тем это красивее, эффективиее, "благороднее" или больше выказывает его образоваиие и ум.

И ои иногда ие ошибается в эффекте, если имеет в виду слушателей и читателей, ие привыкших мыслить, иаслаждающихся трезвоиом слов, как лакей Гоичарова.

Валентин "не любил поиимать, что читает". "Если все поиимать, так и читать не нужно. Что тут занятного!" "Это каждый мальчишка поймет или деревеиская баба". Поэтому Валентина восхищали слова, проде "эмаисипация и констипация" "иумизмат и кастрат" и т.д.

В таких случаях, чем иепоиятиее и "зазвоиистее" слова, тем лучше. Доволеи оратор, тупо сияют слушатели или читатели. Все довольны. Но иногда трезвои иностраиных слов пускается в ход в споре и с целью: хотят отумаиить, оглушить противиика или слушателей (или читателей). У иих получается "тумаи в голове" от этой "премудрости". Одурмаиеииые головы перестают поиимать и то, что могли бы поиять, и тупая мысль тупого софиста может легко сойти за бездну глубокомыслия.

Примеры иесоответствия выражеиия мысли поиимаиию аудитории, для которых оии предиазиачеиы, можно ежедиевио черпать из газет, речей и т.д. пригоршиямн. Для иаглядиости приведу сообщеиие одной петроградской газеты.

"Один офицер прислал нам из действующей армии своеобразную жалобу. Рассказывает, что приходит к иему как-то унтер-офицер, приносит с собой столичную газету и чуть ие со слезами на глазах просит объяснить смысл статьи под заглавием "Поимущественный налог". Так хотелось знать, что за налог такой, но не могу прочесть,- заявляет унтер,- слова все какие-то!.. "Офицер начал читать. Старый полковник, сидевший тут же, тоже принял участие в предприятии. И оба долго бились, уясняя газетный язык и объясняя унтеру смысл статьи. Как сообщает офицер, в статье заключались следующие слова:

"Фиск" (повторялось два раза).

"Стимул". Концепция. Циркулирующие капиталы. Консолидированные капиталы (два раза). Спекуляция. Рантье. Гонорар. Базис. Принцип дискриминации. Фундированный капитал. Нефундированный капитал. Корректив. Структура. Минимум. Фискальный аппарат."

"Как передает офицер, старый полковник не выдержал, плюнул и ушел в траншею. Унтер же долго и терпеливо слушал, но видно было, как обильный пот капал с его лба". *(В.Вр. 28 июля 1917)*.

В общем довольио правильиа примета: чем более кто говорит без иужды иностраиных слов, тем вероятиее, что ои ие способеи к самостоятельиому мышлеиию.

4. Совершенно невозможно дать какие-либо общие правнла н а х о ж д е н н я д о в о д о в. Тут все завнснт от нашнх знаний в данной областн, от быстроты мышления, сообразнтельностн, н т.д. и т.д. Но если тезис таков, что о нем приходится спорнть часто, то полезно, а иногда и иеобходнмо, собирать и запомннать все доводы за него н против иего, с возражениями против последних и защитой первых. Так обыкновенно н делают в важных случаях. Успех этого приема завнснт от ума, проницательностн и заннтересованности спорщнка. Умный человек и з у ч а е т прежде всего хорошеиько и широко вопрос н этим путем узиает "ходы", прнменяющнеся в споре по данному вопросу. Неумных людей или таких, которые спорят "по должностн" нлн "ради куска хлеба" "н а т а с к и в а ю т" для такнх споров. К этому разряду относятся, напр., некоторые миссионеры, партийные рядовые агнтаторы н т.д. и т.д. "Натасканный" спорщик вопроса глубоко не нзучнл. Он только отзубрнвает все нужные доводы и где иадо повторяет их, как попугай, нлн вроде этого. Однако н такие людн полезиы. Они "специалисты" в спорах иа данную тему, при обычной нм обстановке, с обычными протнвниками и слушателямн. Но чуть что-ннбудь не так—выбнт нз колеи спорщик! Иногда приходнтся наблюдать, как два "натасканных" попугая разных партнй иачинают друг с другом спорить. Разыгрывают, как по нотам.

5. Каждый наш довод, который оказался достаточио снльным, иадо заставить по возможности "о т р а б о т а т ь в п о л и е". У иных есть излишняя поспешность, тороплнвость. Скажет сильный довод, не "разжует" его как следует противиику илн слушателям, не использует всех его выгодных сторон до коица, а уже бросает схватку из-за него с протнвником и хватается за другой довод. Это промах и иногда досадно иаблюдать, как человек из-за него "проигрывает спор". Естествеино, обычный противник стремится ускользнуть от сильного довода и с радостью хватается за опровержение нового довода, часто менее снльного. Другой недостаток — "р а з м а з ы в а т ь д о в о д", останавлнваться иа нем дольше, чем нужио или нзлагать его так многословио, что слушателям и противнику иногда иет снл терпеть. Есть такие "словесные размазии", которые инчего ие могут сказать коротко и ясно. Споры с нимн—тяжелые, нудные споры и сами они редко спорят удачио. Это люди вроде Шекспировского Грациано:

"Его рассуждения точно два зерна пшеницы, спрятаиные в двух мерах соломы, чтобы найти их, нужно искать целый день, а найдешь, оказывается, что они не стоили понсков".*(Венец.купец. Д.1 сц. 1).*

Хорошнй спорщнк при обычиых условнях старается главиые свои доводы выразнть кратко, метко н ярко, чтобы они сразу былн понятны н врезалнсь в память. Так выраженный довод меиее подвергается возможностн нзвращения и нскания во время спора.

6. Наконец, некоторые ошибочно думают, что чем больше они прнведут доводов, тем лучше. Это бывает далеко ие всегда.

В обычных спорах, особеино в спорах перед слушателями, с л а б ы х доводов лучше совсем не прнводнть. Слаб тот довод, против которого можно найтн много возраженнй, притом такнх, которые трудно опровергнуть. Теперь примем в расчет "психологию противника". Ведь он естествеино движется в сторону нанменьшего сопротивлення н старается напасть на слабые пункты нашей аргументацин. Для него такой довод иногда иаходка и он не преминет на него наброситься, особеино если "его дела плохн". Придется нли отказаться от довода, что оставляет иебла-

гоприятное впечатление, или ввязаться в длинный сомнительный спор из-за слабого довода. Между тем высказанные нами другие *сильные доводы*, благодаря этой словесной битве, могут отойти совершенно в тень и не произведут должного впечатления. Еще хуже, если при этом нам не удается хорошо защитить слабый довод: спор может получить такой вид, что он нами "проигран", что мы "разбиты" вообще. Особенно, если противник опытный софист, а мы недостаточно умелы в споре.

Все это надо иметь в виду. Поэтому, обычно полезнее приводить только наиболее сильные доводы, о слабых же упоминать разве вскользь, мимоходом, чтобы показать, что мы не придаем им особого значения. Это дает право не ввязываться в спор из-за них.

ГЛАВА 9

Доводы противника

Уменье слушать и читать. Выделение доводов. Два условия силы доводов противника. "Возвратный удар".

1. Что касается доводов противника, то первая обязанность и, во всяком случае, одно из важнейших свойств хорошего спорщика—уметь их выслушать, точно понять и оценить. Против этого грешит большинство спорщиков. Но само собою ясно, что кто не умеет слушать противника и понимать его ясно и полно, тот не может никогда ни охватить спора, ни владеть спором. Уменье слушать (и уменье "читать")—уменье трудное, но нечего обольщать себя: *без него хороший спорщик немыслим*. Это первое и одно из неизбежных условий уменья спорить. Это *фундамент искусства спора*. Без него никакие способности и знания, никакая острота ума не дадут настоящего мастера спора. Без него спор обращается часто в какую-то безграмотную, отвратительную, даже с эстетической точки зрения, "неразбериху".

2. Если доводов несколько, то надо стараться выделить порознь их, хотя бы из целого моря слов, в котором они часто разведены, облечь в краткие фразы и выяснить, как выясняли тезис, не скупясь на осведомление. Иногда стоит только *выяснить* довод противника—и противник сам отказывается от этого довода, почувствовав его слабость, "заминает" довод и т.д. Часто выяснив довод, мы сразу видим, что он "ничего не доказывает", т.е., что тезис из него не вытекает или что довод, несомненно, ошибочен, чего без выяснения могли и не заметить.

Необходимо при этом помнить, что мы опровергнем доказательство тезиса противником лишь тогда, когда разобьем все его доводы, а не один какой-нибудь или два. Это часто забывается в споре, а иногда и намеренно опускается софистом.

3. Когда противник приводит какой-нибудь довод против нашего мнения, против нашего тезиса—для защиты необходимо убедиться в двух вещах:

а) что довод этот истинен, правилен;

б) что он действительно противоречит нашему мнению и *несовместим* с последним.

Только при этих двух условиях из него вытекает ложность нашей мысли. Между тем, мы обыкновенно склонны рассматривать только первое условие—истинен ли довод—и ищем ошибки только в этом пункте. Поэтому мы нередко нападаем на ложный след, ввязываемся в спор об истинности довода, когда он вполне истинен или когда ошибочность его очень трудно доказать. Между тем, стоило нам обратить внимание на второе условие пригодности возражений и тогда непригодность этого довода, т.е., совместимость его с нашею мыслью, выяснилась бы очень легко. Это всегда надо иметь в виду. Положим, напр., мы утверждаем, что "X. человек недалекий". "Но ведь он очень крупный художник"—возражает противник. Теперь нам предстоит выбор: где искать ошибку возражения?

С какой точки зрения защищать свою мысль? Можно защищать, нападая на истинность возражения: "нет, он вовсе не крупный художник. Величина средняя, второстепенная. Холмик, а не гора". Или можно защищать, *отрицая несовместимость* нашей мысли с приведенным возражением: "А разве крупный художник не может быть недалеким человеком? Ум одно, художественный талант другое" и т.п. Не надо никогда забывать этих обоих путей защиты.

Иногда на лицо оба условия: возражение и совместимо с нашей мыслью, и ошибочно. В истории человеческой мысли появление всякой великой идеи сопровождается обыкновенно бурными спорами, причем защитники старых взглядов *сперва* стараются доказать, что новая "разрушительная" мысль *ошибочна*. Если истинность ее стала вне сомнений, они переходят ко второму способу защиты: стараются показать, что она *совместима* со старыми мыслями. Когда геология пришла к мысли, что земля "творилась" в течение миллионов лет, а не в семь дней,—старались доказать, что это *ложно*. Когда же оказалось, что это истинно, стали доказывать, что оно совместимо все-таки с первой главой книги Бытия: там речь идет не о днях, а о периодах времени и т.д.

4. Рассматривая несовместимость довода противника с нашей мыслью, мы иногда открываем не только, что он *совместим* с последней, но что более того: он *служит выгодным доводом в пользу нашей мысли*. Напр., положим мы говорим, что должно "помолиться за такого-то умершего", а нам возражают: "но ведь мы христиане, а он еврей". Услышав это, мы можем решить, что довод "мы христиане" не только совместим с нашим тезисом, но и даже *подтверждает его*. "*Именно потому*, что мы христиане, значит, держимся религии любви, мы и должны о нем помолиться". Или я предлагаю выбрать третейским судьею г.Икса. Мне возражают: "Но ведь он не знаком ни с одним из противников". Я подхватываю этот довод: "*Именно поэтому-то* он особенно будет на месте: меньше вероятности, что он будет пристрастен к кому-нибудь из них".

Этому использованию *довода противника* для доказательства *нашего тезиса* соответствует другой обратный случай, тоже часто встречающийся при защите, но нередко упускаемый защитою: довод оказывается несовместимым не столько с нашим тезисом, сколько с тезисом противника (антитезисом) или с каким-нибудь его утверждением. *Он иногда разрушает тезис самого противника*. Такие доводы нападения называются "*самоубийственными*" и дают в руки защите случай для очень эффектного удара. Тут иной раз уже нечего обсуждать, истинен ли довод или нет; совместим ли он с нашим тезисом или нет. Он разрушает тезис противника—и достаточно отчетливо показать это, чтобы противник попал в трудное положение: или отказаться от довода, или отказаться от тезиса. В устном споре из-за победы это иногда то же, что попасть "в мельницу" в физической борьбе, если только противник умелый и опытный. Оба эти случая применения *довода противника* против него же самого называются общим именем: *возвратного удара* или *возвратного довода* (retorsio argumenti) и в искусных руках являются очень эффектными моментами спора.

ГЛАВА 10

Логический такт и манера спорить

Отношение к доводам противника. Излишнее упорство. Излишняя уступчивость. Джентльменский спор. Война так война. Хамская манера спорить. Спокойствие в споре. Подчеркнутое спокойствие. Вялость.

По отношению к доводам противника хороший спорщик должен избегать двух крайностей. 1) Он не должен упорствовать, когда или довод противника очевиден или очевидно правильно доказан; 2) он не должен слишком легко соглашаться с доводом противника, если довод этот *покажется* ему правильным.

1. Упорствовать, если довод противника сразу "очевиден" или доказан с несомненною очевидностью, не умно и вредно для спорщика. Это ведет только на путь софизмов; если нельзя "увернуться честным образом", пытаются применить нечестные уловки. Иногда для слушателя или для читателя они проходят незаметно, особенно, если спорщик пользуется авторитетом. Но в глазах противника и лиц, понимающих дело, это не придает уважения человеку. Ясно, что человек не имеет достаточно мужества и честности и любви к истине, чтобы сознаться в ошибке. К сожалению, такое упорство встречается даже и в научных спорах. В спорах

общественных, политических и т.д., где необходимо считаться с психологией народных масс и нечестными приемами некоторых противников, считают иногда необходимым не признавать открыто своей ошибки, по крайней мере, до истечения известного времени, когда острота вопроса упадет. Но и тут это средство и стремление "замазать" ошибку должны иметь пределы, обусловливаемые общими задачами деятельности, настроением масс и другими подобными обстоятельствами. Кроме того, и здесь только "ремесленник мысли" поступает всегда по раз принятому шаблону. Иногда даже с точки зрения тактики выгодно сразу прямо, открыто и честно признать свою ошибку: это может поднять уважение и доверие к деятелю или партии. Вот слова одного из самых талантливых наших ораторов: "Я знаю, что многие... думают, что интересы политики запрещают признавать и свои ошибки, и заслуги врага... Я так не думаю". Смелое и открытое, сделанное с достоинством сознание ошибки невольно внушает уважение. Надо помнить и то, что раз ошибку заметили, ее уж не скроешь: противник, вероятнее всего, сумеет использовать ее во всем объеме.

Приходится наблюдать случаи излишнего упорства и в частных обычных спорах. Оно порой доходит здесь до того, что переходит в так называемое "ослиное упорство" и становится смешным. Защитник своей ошибки начинает громоздить в пользу ее такие невероятные доводы, такие софизмы, что слушатель спора иногда только рукой махнет: "ну, зарвался (или "заврался") человек!" Особенно случается это с юными самолюбивыми спорщиками.

2. Однако, если спор важен и серьезен, ошибочно и принимать доводы противника без самой бдительной осторожности. Здесь, как во многих других серьезных случаях, надо "семь раз примерить и один отрезать". Нередко бывает так, что довод противника покажется нам с первого раза очень убедительным и неопровержимым, но потом, поразмыслив, как следует, мы убеждаемся, что он произволен или даже ложен. Иногда сознание этого приходит еще в споре. Но довод принят уже, и приходится "*брать согласие на него обратно*"—что всегда производит неблагоприятное впечатление на слушателей и может быть использовано во вред нам, особенно—нечестным, наглым противником. Если же мы убедимся, что приняли "фальшивую бумажку за настоящую", когда исправить эту *ошибку совершенно невозможно*,—*остается только запомнить это и* капитализировать в форме опыта, который "дороже денег". Вперед мы будем осторожнее принимать чужие доводы. И чем важнее, серьезнее спор, тем должна быть выше наша осторожность и требовательность для согласия с доводами противника (при прочих условиях равных).

3. Мерила этой требовательности и осторожности для каждого отдельного случая—"здравый смысл" и особый "логический такт". Они помогают решить, очевидно ли данный довод достоверен и не требует дальнейшей проверки или же лучше подождать с согласием на него; достаточен ли он при данном споре или не достаточен. Если довод кажется нам очень убедительным и мы не можем найти против него возражений, но осторожность все-таки требует отложить согласие с ним и прежде поразмыслить о нем получше, то мы обычно прибегаем к трем способам, чтобы выйти из затруднения. Самый прямой и честный—*условное принятие довода*. Принимаю ваш довод условно. Допустим пока, что он истинен. Как из него следует ваш тезис? Или "какие еще доводы вы хотите

привести?" и т.п. При таком условном доводе и тезис может быть доказан только условно: если истинен этот довод, то истинен и тезис. Самый употребительный прием—другой: объявление довода произвольным. Мы требуем доказательств его от противника, несмотря на то, что довод и кажется нам достоверным.

Наконец, очень часто пускаются в ход разные уловки, начиная с позволительных, вроде обычного "оттягивания ответа" на довод (в надежде, что придет в голову возражение против него или же мы окончательно уверимся в его истинности), кончая разными непозволительными уловками, о которых речь будет дальше.

4. Большое, нередко огромное значение в споре имеет манера спорить. Здесь тоже существует множество различных разновидностей и оттенков. Одни споры ведутся по-"джентльменски", по-рыцарски; другие—по принципу: "на войне — так на войне" (a la guerre, comme a la guerre). Третьи—прямо "по хамски". Между этими типами манеры спорить расположено множество посредствующих или смешанных степеней. Джентльментский спор самая высокая форма этой лестницы форм спора. В таком споре никаких непозволительных уловок не допускается. Спорщик относится к противнику и его мнениям с уважением, никогда не спускаясь до высмеивания, пренебрежительного тона, "личностей", насмешек, грубостей или неуместных острот. Он не только не пытается исказить доводы противника или придать им более слабую форму, но, наоборот,—старается оценить из во всей их силе отдать должное той доле истины, которая в них может заключаться, "быть справедливым" к ним и беспристрастным. Иногда даже он сам от себя углубляет доводы противника, если противник упустил в них какую-нибудь важную, выгодную для него сторону. И это бывает не так уж редко. Тем большее внимание могут привлечь его возражения против этих доводов. В высших формах спора—в споре для исследования истины и некоторых случаях спора для убеждения—эта манера спорить чрезвычайно способствует достижению задачи спора. Для нее требуется ум, такт и душевное равновесие.

Но во многих "боевых спорах", спорах с софистами, которые не стесняются в приемах и т.д., эта манера спорить не всегда приложима. Как не всегда приложимо "рыцарство" на войне: иной раз приходится жертвовать им для самозащиты, для высших интересов, если противник, пользуясь нашим "рыцарством", сам не стесняется ни в каких приемах. Тут поневоле приходится применяться к требованиям практики. Позволительна и меткая, убийственная острота, и разные уловки, чтобы избежать уловок противника и т.д. Раз война, так война. Но и тут есть черта, за которую честный в споре человек никогда не перейдет. За этой чертой начинаются уже "хамские" приемы спора.

"Хамский спор" прежде всего отличается открытым неуважением или пренебрежением ко мнениям противника. Если спорщик допускает грубые уловки, вроде "срывания спора" или "палочных доводов" (об этом ниже, Отд. 2), если он допускает пренебрежительный или презрительный тон, хохот, глумление над доводами противника; если он унижается до грубых "личностей", грубых слов, близких к брани, насмешливо переглядывается со слушателями, подмигивает им и т.д., и т.д. то это все особенности той манеры спорить, которую нельзя не назвать "хамской". Вот пример:

"Поэт с выразительной гримасой пренебрежения явно готовился к ошеломляющему, победоносному возражению. Для начала он громко расхохотался и бросил лукавый взгляд в сторону предполагаемых единомышленников *(А.Волынский, Ф.М.Достоевский II изд., 15, 16)*.

А вот другой пример, погрубее

"Фактических данных они не приводили, они просто утверждали или отрицали, вызывающе смеялись над противником, причем не мало доставалось его национальности и семье и его прошлому. Конечно противник никогда не оставался в долгу и отвечал в точно таком же духе". *(Дж.Лондон. Морской волк. Гл. IV)*.

Чем больше проявляется при таком споре апломба и наглости, тем элемент "хамства" ярче и отвратительнее. Спорить с противником, который придерживается этой манеры спора, без необходимости не следует: запачкаешься.

Из других подобных видов "манеры спорить" надо, пожалуй, отметить тоже нежелательную "чичиковскую" манеру, при которой получается только видимость спора; по крайней мере, с е р ь е з н ы й спор—невозможен. Чичиков, как известно, "если и спорил, то как-то чрезвычайно искусно так, что все видели, что он спорил, а между тем приятно спорил". "Чтобы еще более согласить своих противников, он всякий раз подносил им всем свою серебряную с финифтью табакерку, на дне которой лежали две фиалки, положенные туда для запаха". Эти споры "с фиалками"—на "любителя". Они к месту разве в гостиных, где серьезный спор внушает ужас.

5. Огромнейшее значение имеют для манеры спора уменье владеть собою и особенности темперамента. Чрезвычайно важно, спорим-ли мы спокойно, хладнокровно, или возбужденно, взволнованно, яростно. Тут можно сказать в виде правила: п р и п р о ч и х у с л о в и я х п р и б л и з и т е л ь н о р а в н ы х в с е г д а и н е и з м е н н о о д о л е в а е т б о л е е х л а д н о к р о в н ы й с п о р щ и к. У него огромное преимущество: мысль его спокойна, ясна, работает с обычной силой. Если есть легкое "возбуждение борьбы", некоторый "подъем", усиливающий работу мышления, тем, конечно, лучше; они не мешают хладнокровию спора. Но чуть появляется "возбужденность", тут человек начинает волноваться, "горячиться" и т.д., и т.д. Умственная работа его сейчас же слабеет и чем он возбужденнее, тем результаты ее, в общем, хуже. Такой человек не может вполне владеть ни своими силами, ни запасом своих знаний.

Мало того, спокойствие спорщика, если оно не подчеркивается намеренно, часто действует благотворно и на горячего противника и спор может получить более правильный вид. Наоборот, горячность, раздражение и т.д. стремятся тоже передаться противнику и благодаря этому спор может иногда принять тот характер, к которому относится народная шуточная поговорка: "что за шум, а драки нет"?

Спокойная, уверенная и рассудительная аргументация нередко действует удивительно убеждающе. Особенно мне приходилось наблюдать это на уличных маленьких митингах. Спорят, вопят, волнуются. И вот подходит и вмешивается какой-то "гражданин", с безмятежным спокойствием ставит вопрос, медленно вытягивая из кармана портсигар, чтобы закурить папироску. Уже один его "рассудительный", спокойно-уверенный тон действует приятно на разгоряченные умы, как холодный душ на разгоряченное тело, и импонирует слушателям. Если человек при этом достаточно умен и "умеет говорить" языком понятным такой аудитории, как эта, успех его почти несомненен. Уверенное спокойствие и в таких случаях

огромная сила. Вообще, хороший спор требует, прежде всего, спокойствия и выдержки. Горячий спорщик, постоянно впадающий в возбужденное состояние, никогда не будет мастером устного спора, каким бы знанием теории спора и логики ни обладал, как бы остер ум его ни был.

Но и здесь, конечно, надо избегать крайностей. Спокойствие не должно переходить в "вялость" или в "деревянность". Не должно применять и того "утрированного", преувеличенного спокойствия и хладнокровия, какое многие применяют, когда противник особенно "горячится". Сознание, что это "подчеркнутое" хладнокровие "подливает только масла в огонь", иногда заставляет еще более подчеркивать его. В споре для убеждения—это непростительный промах: раздражить не значит способствовать убеждению. В других видах спора—это довольно некрасивая уловка.

ГЛАВА 11

Уважение к чужим убеждениям

Редкость его. Что значит уважать чужие убеждения. Борьба за истину. Частичность заблуждений. Частичность истины. Уверенность, как результат невежества.

1. Важное условие настоящего, хорошего и честного спора (для убеждения он или для победы и т.д. все равно) уважение к убеждениям и верованиям противника, если мы видим, что они искренни.

Это условие соблюдается—особенно в нашей стране—очень редко. Обычно люди живут еще "звериным обычаем" в области мысли, т.е., склонны считать человека, который держится других убеждений, или идиотом, или мерзавцем и во всяком случае настоящим "врагом". Это, конечно, признак или некультурного и невежественного, или же узкого ума. Поэтому ошибочно, напр., мнение Шопенгауэровского Филалета.

Демофил: Вера каждого для него священна, а потому должна быть священна и для тебя.

Филалет: Отвергаю, что одно следует из другого. Не вижу, почему из-за глупости другого человека я должен чувствовать уважение ко лжи и обману.

Филалет ошибается, он не понимает смысла слов: "уважать чужое верование", "убеждение", "святыня". Это не значит уважать самое содержание их. Трудно даже представить себе, как можно уважать какую-нибудь мысль саму по себе, отдельно

от человека. Ее можно только прнзнать истиниой нлн ложной. Уважать чужое убеждеиие, чужое верование—зиачит уважать нскреннюю веру и убеждеиность в них человека, и право на инх. Вот что заслуживает уважеиня н сочувствия. "Святыня" для другого человека может казаться нам велнким заблуждением, но раз это для него святыня, мы должиы к ией относнться, как к человеческой святыие.

Одним словом, *уважение к чужой вере н к чужим убеждениям есть одии из важнейшнх вндов уважеиия к человеческой лнчностн*. Где мало первого, там мало вообще н последнего.

2. Это, конечно, не значит, что мы должны чувствовать уваженне "ко лжи и обману", как говорнт Фнлалет. Но нскреннее убеждение и верованне не есть обман и ложь; оно может быть лишь заблуждеиием. Несомненно, что заблуждение, каково бы оно нн было, мы не только можем опровергать, но обыкиовеино н должны делать это; должиы бороться с ним всеми силамн свонмн, хотя бы оно было "святыией из святыиь" для другого человека. Но ведь бороться можио не как пьяные мужики, которые при этом стараются выругать противиика н задеть "по личиости". Существует нзвестное рыцарство борьбы. Опровергать можно самым решнтельным образом, но не оскорбляя чужих убеждений насмешками, резкимн словамн, нздевательством; особеиио—ие глумясь над иими перед сочувствующей иам толпой. Уважение к чужим убеждеииям не только прнзиак уважеиня к чужой лнчности, ио н признак широкого и развитого ума.

К сожалеиию, оно, повторяю, встречается у нас редко. Чаще встречаются споры, о которых писал Надсои:

Мы спорили долго, до слез иапряжеиия...
Но странно—собраться по разным стремлениям
И спутники в жизни на общем пути —
Друг в друге *врага* мы старались иайти!..

Собственно это и не "странио", если, как продолжает он несколько ннже, в споре звучат:

Поддельные стоны, крикливые фразы,
Тщеславье...

В такнх спорах иет искреннних "глубоко правдивых" убеждений, значит, ие может быть и уважения к ним. Как "глубоко правднвые" убеждеиия, так и поиимание нх ценности и уваженне к ним, чаще всего вырабатываются трудом, страданнями, опытом жизнн...

3. Здесь, кстати, можно привестн некоторые соображения, помогающие ниым бороться со склонностью считать *наше* мнение истиною, а *остальные*—чепухой, результатом иедомыслия нлн нечестностн.

Во-первых, просты и иесомиеины (для обычных целей) лишь истииы нашего обычного опыта; иапр., я ие сомневаюсь, что спал эту ночь и что пил утром чай. Но чем сложнее и отвлеченнее нстииа, тем менее она "проста" н тем труднее достигнуть правнльной увереиности в ией. Между тем огромное миожество людей совершенно не понимает этого. Не говорю уж о молодежн, которая, заглянув в прихожую иауки, думает, что уже все позиала: вся ясно н все решеио. Истина уже открыта: ее познал Кант нлн Маркс, нли кто-иибудь другой. Нужно много умствеиного добросовестиого труда и опыта, чтобы прийтн к созиаиию, к которому прншел Ньютон под коиец жизни: что он собирал только камушкн на берегу безбрежного океаиа истииы...

Молодежи не известная величавая, гигантская, титаническая борьба за истину, ведущаяся человечеством, и которой не видно конца—борьба, при первых лишь шагах которой мы присутствуем. Что останется через десять тысяч лет от наших теперешних теорий? Неужели прогресс человеческой мысли застынет на Канте, Марксе и т.д.... Издали море мысли не отличить от озера. Только тот, кто пробовал его исследовать, знает его неизмеримость. И такой человек всегда скромен.

4. Второе, чего не следует забывать, это—ложная мысль в большинстве случаев ложна только отчасти. С древних времен указывается на это—но без особенной пользы. "Я думаю, нет спора—говорит Влад. Соловьев—что всякое заблуждение, о котором стоит говорить, содержит в себе несомненную истину и есть лишь более или менее глубокое искажение этой истины; ею оно держится, ею привлекательно, ею опасно и через нее же только оно может быть как следует понятно, оценено и окончательно опровергнуто". (Идея сверхчеловека I). Это надо помнить. Но не следует забывать и того, что и большинство "истин", выходящих за пределы простого, обычного опыта, тоже не "чистые истины", что в них есть тоже примесь заблуждения, большего или меньшего, которого мы оценить теперь не в силах. Оценят другие, оценят потомки. И мысль об этом должна постоянно смягчать самоуверенность и узость нашего мышления и способствовать тому, чтоб относиться ко всем взглядам, даже совершенно противоположным, с полным вниманием и без пренебрежения.

5. В общем, кто пренебрежительно относится к верованиям или убеждениям других, показывает этим свою уверенность, что "познал истину" и "истина у него в кармане". Но нельзя отрицать и того, что чем человек невежественней, чем разум его менее развит, тем более склонен он к такой уверенности и именно уверенности в тех вопросах, о которых имеет более смутное понятие. "Продавец колониальных товаров имеет вполне законченный взгляд на иностранную политику", у юной барышни—вполне установившийся взгляд на религиозные вопросы, "сельская поповна выскажет твердое убеждение, что Париж никогда не будет взят" и т.д., и все они "нисколько не сомневаются в верности своих взглядов" (Минто). Одним словом, "степень убежденности не пропорциональна количеству затраченной на нее умственной работы и, быть может, общее правило таково: что чем менее уверенность основана на рассуждении, тем крепче за нее держатся". "Склонность к слепой уверенности, по замечанию Бэна, прирождена человеческому уму и только постепенно ее ограничивает опыт". (Минто. Логика. *Введение*, II).

Помня все эти соображения и применяя к себе, а не только к другим, человек значительно убавит самоуверенность собственной мысли, а вместе с этим возрастает уважение к праву других людей мыслить и решать вопросы по своему,—что играет очень немалую роль в правильном споре. Надо ясно сознать, что человеческое знание творится и идет вперед путем необычайно сложного процесса борьбы мнений, верований, убеждений. То, во что мы лично верим,—только часть борющихся сил, из взаимодействия которых вырастает величественное здание человеческой культуры. Все они необходимы, и борьба их, честный спор между ними, необходимы, и если владычествует одна из них, подавив остальные и затушив споры и борьбу—настает величайший враг движения вперед: спокойствие застоя. Это—смерть умственной жизни.

ГЛАВА 12

Некоторые общие замечания о споре

Охаат спора. Корни спора. Спор нз-за прннципоа. Конец спора и завершенне спора. Разные формы завершення спора.

1. Для того, чтобы сознательно вестн правнльный сосредоточенный спор, нужно обладать одннм довольно редкнм уменьем: нужно уметь "охватывать спор", т.е. все время держать в памятн общую картнну данного спора, отдавая себе отчет, в каком он положеннн находнтся, что сделано, что н для чего мы делаем в данную мннуту. Здесь, как во время настоящей бнтвы, важно нметь постоянно в голове общую ее разыгрывающуюся схему. И нн на одиу мннуту не надо упускать главной целн спора: тезнса. Кто умеет охватывать спор, тот обладает огромным пренмуществом. Он может вполне сознательно "владеть спором", намечать план нападения н защиты, ставнть ловушкн хнтроумному софнсту, издалн "рассчнтывая ходы",—как это делает нногда Сократ в диалогах Платона. Протнвоположно этому охвату спора обычное свойство большннства спорщиков держать в голове только ту часть спора, в которой он находится в данную мннуту, спорнть "от довода к доводу", совершенно не оставляя представления о "целом спора" н часто забывая даже о тезнсе. Естественно, что такой спор сам собою склонен перейти в бесформенный н обратнться в ряд отдельных, механнчески связанных схваток.

Уменье "охватывать спор", кроме необходимой способностн к этому н хорошего знання предмета спора требует сознательного упражнення. Особенно "охват" труден в устном споре. В пнсьменном споре обыкновенно можно "перечитывать спор" с самого его начала н такнм образом возобновлять в памятн общую его схему. В устном споре надо положнться только на память н прнтом затрачнвать снлу на охват спора так, чтоб это не мешало обдумыванню ответов на доводы протнвнпка. Это гораздо труднее н требует навыка. Только обладая такнм уменьем охвата спора можно всегда, когда нужно, "отвестн довод" протнвннка, т.е. указать, что он "совершенно не относнтся к делу", (nihil ad rem). Нередко подобный довод, вкравшнсь незаметно в спор, решает всю судьбу его, отвлекая вннманне от существенного. Это одно нз самых действнтельных орудий в руках опытного софнста. Своевременный отвод довода спасает спор. (Гл. XV, 6).

2. Во многнх спорах разногласне между намн н протнвннком в тезнсе н в доводах таково, что оно завнснт от разногласня в других более общих н глубокнх вопросах,

часто в принципах. И его никаким образом нельзя устранить, не устранив предварительно разногласия в этих основных вопросах. Это факт общеизвестный. "Долго еще мы будем спорить о самых легких вопросах"—жалуется напр., Ушинский— "только потому, что не желаем или не можем вызвать наружу ту основную идею, на которую каждый из нас бессознательно опирается в своем споре". (Педагогич.сочинения, т. 1, изд. IV, стр. 384). Эти "основные идеи", разногласие в которых является корнем разногласия во многих других вопросах, между прочим и в вопросе, о котором идет данный спор, называются в последнем случае "корнями спора". Так, по словам другого известного педагога, "в корне большинства споров о педагогических методах" лежит разногласие в вопросе о целях воспитания и т.п. "Очевидно должно существовать разногласие в вопросе о средствах, покуда не установлено, в чем должны состоять цели или вернее, покуда мы оставляем без внимания вопрос о целях". (Мюнстерберг. Психология и учитель, стр. 8). Раз спор касается каких-нибудь отвлеченных истин, оценки и т.п. суждений, которые не устанавливаются путем одного опыта, всегда надо стараться отдать себе отчет, не имеет ли он более или менее глубоких корней. Кто умеет это сделать, тот спасет себя от многих бесполезных словопрений и, если ему все же необходимо будет спорить, не опускаясь к корням спора, он сможет сделать это вполне сознательно, требуя от такого спора лишь того, что он может дать.

3. Часто приходится выяснять корни спора сообща с противником. Если корни эти лежат не глубоко и спор из-за них самих обещает быть не явно бесполезным, борьба за них становится решающей для всего спора. Но нередко корни спора лежат очень глубоко, ими, напр., являются принципы. Тогда нам приходится или вступить в "спор из-за принципов", всегда трудный и долгий, в котором можно иногда надеяться на победу, но очень редко на убеждение; или же приходится оставить совсем данный спор. "Спорить далее бесполезно. Между нами принципиальное разногласие". Если же оба спорщика не видят, что суть их разногласия в корнях спора, и не ищут этих корней, спор обращается часто в ряд неосмысленных и бесцельных схваток.

Спор из-за принципов "для победы"—пустой спор. О нем нечего и говорить. Спор "для убеждения", как уже сказано, редко приводит к цели, если у противника в данном отношении твердые принципы или "природные склонности" к определенным принципам. Можно вступать в такой спор лишь из необходимости. "Спор для проверки истины"—одно из лучших средств в обычной жизни для выяснения, обоснования и проверки своих принципов. Настоящая же область для обсуждения принципов—в науке, иногда на са́мых вершинах ее. Здесь споры ведутся нередко веками, даже тысячелетиями, причем *побеждает* на время то одна, то другая сторона. Но многие из этих "корней" нашего знания лежат так глубоко, что дойти до их полной глубины и завершить спор не удалось и до сей поры.

4. *Завершение спора* не то же, что *конец* спора. Каждый спор *кончается*; но не каждый спор вместе с этим *получает завершение*. Спор может кончиться просто потому, что перестают спорить. Перестать же спорить можно по разным причинам. Напр., в устном споре иногда просто утомились, "доспорились до чертиков", как иногда говорят студенты. Или больше нет времени: поздно, пора спать. Или "разругались", что, увы, тоже бывает. Спор перешел в ссору. Или один из противников решил, что довольно спорить, "все равно толку не

будет" и т.д., и т.д. Завершается же спор тогда, когда одна из сторон отказывается от своей точки зрения на тезис, у б е ж д е н а противниками. Так что победа в споре далеко еще не всегда завершает спор; она может лишь окончить д а н н ы й спор. Поэтому наиболее серьезные споры в науке требуют для своего завершения многих лет и столетий и из них некоторые до сих пор не могут считаться завершенными, хотя они окончены.

5. Можно сказать, что огромное большинство наших обычных споров только оканчивается, а не завершается тут же. Расходятся противники и каждый, по-видимому, остался при своем. Такие споры считают неудачными. Но это зависит от задач спора и от точки зрения на спор.

Если спор ведется ради непосредственного убеждения кого-нибудь и эта цель не достигнута,—кончено, спор неудачен. Во всех же остальных случаях он может быть не завершен тут же, и в то же время очень удачен. Кто спорит для победы, примирится, если одержит победу, т.е. если, напр., доводы противника будут разбиты и он не найдет новых и замолчит. Цель достигнута—лавры получены. Если спор ведется для исследования истины, то эта цель будет достигнута так же при не завершенном споре, как и при завершенном. Высказаны, сопоставлены, сравнены различные доводы за и против тезиса; выяснились разные точки зрения в разбираемом вопросе; выяснились слабые и сильные места наших доказательств, быть может, найдены новые доказательства и т.д., и т.д. Польза может получиться огромная, хотя бы вопрос и не был решен. Споры Сократа в Платоновских диалогах редко завершены, иногда и победа Сократа сомнительна, тем не менее эти споры оказали огромное влияние на людей тысяч поколений. Так и в жизни, в маленьком масштабе. Наконец, и спор для убеждения может привести к желательной цели—но не непосредственно. Результаты его могут сказаться не во время его, и не в конце его, а после. Человек спорил горячо и горячо отстаивал свои мысли, но втайне чувствовал, может быть, что есть доля правды и в соображениях противника. Потом, поразмыслив как следует наедине с собою, он, может быть, со многим согласится и изменит свой тезис или же, иногда, даже откажется от него. Я раз наблюдал такой курьезный случай: два спорщика жестоко сражались из-за тезиса и каждый "остался при своем". Однако, когда я встретил их потом, спустя некоторое время, оказалось, что они буквально "обменялись" тезисами. Каждый...

Сжег то, чему поклонялся.
Поклонился тому, что сжигал.

Вероятнее всего, что доводы противника основательно запали в душу каждого. Таким образом спор своеобразно завершился—уже после спора.

В свою очередь, "завершение спора" вместе с концом его часто бывает м н и м о е. Кажется, мы убедили противника. Иногда он сам уверен в этом. Но потом, пораздумав, он снова разубеждается. Чаще же разубеждается, вовсе ничего не думая. Просто, доводы ваши действовали во время спора; а после спора они забыты, впечатление их сгладилось и выступили на первый план прежние его убеждения, взгляды, настроения, желания и т.д. И если вспомнится ваш довод — он может отмахнуться от него, как от надоедливой мухи. Человек, убежденный против своей воли, втайне остается при прежнем мнении. Все наши самые сильные доводы "вытолкнутся" его психикой, как пробка выталкивается водой.

6. С логнческой стороны завершеине спора может привестн к разным результатам. Иногда спор завершается простою победой данного тезнса нли антитезнса, прнзнаннем его обенми стороиамн. Иногда же под влияинем кртнкн тезнс терпнт большне или меиьшне нзменення: в него виосятся оговорки, нсправляются неточностн н т.д., н ои прннимается обенмн сторонамн уже в этом измененном н нсправленном внде. Бывает и так, что во время спора выясняется, что надо прямо отброснть и тезис, н выдвннутый протнв него определеиный узкий аитнтезнс *, а принять какое-инбудь третье, чаще всего, среднее мненне. Напр., еслн даи тезис: "это—жнвотное", н кто-ннбудь выдвннул протнв антнтезнс: "это растенне", то, в конце концов, может выяснится, что оба ошнбалнсь: это особый род живых существ—нн жнвотное, ии растеиие, а какая-ннбуль промежуточная группа. Истнннный прогресс зиания чаще всего обусловливается имеино таким завершеннем споров, в котором отдается должиое той доле нстины, какая з а к л ю ч е н а в о б о и х борющнхся мненнях.

* Напр., тезнс: "Это—насекомоядное жнвотное"; узкий антнтезнс к нему—это "травоядное животное". Наоборот, шнрокий нлн формальный антнтезнс, сводится всегда только к чистому отрицанию тезиса, и потому, еслн тезис ложен, всегда аитнтезис истннен. "Тезис: "это насекомоядное жнвотное", шнрокий антитезис; "это не насекомоядное жнвотное".

2

УЛОВКИ В СПОРЕ

ГЛАВА 13

Позволительные уловки

Что такое уловка. Оттягнванне возраження. Шок. Разработка слабых пунктов аргументации противиика. Уловки в ответ на "злостиое отрицание" доводов.

1. У л о в к о й в споре изывается всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя или затруднить спор для противиика. Таких приемов миогое миожество, самых разиообразиых по своей сущности. Иные из них, которыми пользуются для облегчеиия спора себе самим, позволительиы. Другие—иепозволительиы и часто прямо бесчестиы. Перечислить все уловки или хотя бы точио классифицировать их—в настоящее время иевозможно. Считаем, однако, иеобходимым описать иекоторые из иаиболее важных и чаще всего встречающихся, чтобы помочь узиавать их и прииимать меры защиты.

2. Сиачала косиемся иекоторых, явио п о з в о л и т е л ь н ы х п р и е м о в. К таким уловкам относится (чаще всего в устиом споре) о т т я г и в а н и е в о з р а ж е н и я. Иногда бывает так, что противиик привел иам довод, иа который мы ие можем сразу найти возражеиие. Просто "ие приходит в голову", да и только. В таких случаях стараются по возможиости иезаметиее для протнвинка "оттяиуть возражеиие", иапр., ставят вопросы в связи с приведеииым доводом, как бы для выясиеиия его или для осведомлеиия вообще, хотя ии в том, ни в другом ие иуждаются; начинают ответ издали, с чего-ибудь имеющего отиошеиие к данному вопросу, но и прямо с ним ие связаииого и т.д. и т.д. В это самое время мысль работает и часто является желаемое возражение, к которому сейчас и переходят. Надо уметь это сделать ловко и иезаметио. Если противиик заметит, в чем дело, ои всячески будет мешать уловке.

3. Уловка эта в чистом внде вполне позволительна и часто иеобходима. Психический механнзм человека —механнзм очеиь капризный. Иногда вдруг мысль в споре отказывается иа момеит от работы при самом обычном нли даже иелепом возражеиии. Человек "теряется". Особеино часто случается это с людьми иервиыми или застенчивыми, под влияиием самых неожиданных прични,—иапр., даже нногда под влияинем виезапио мелькнувшей мысли: "а вдруг я ие иайду ответа" (самовнушение). Высшей степеии это явлеиие достигает в так изываемом "шоке". У спорящего вдруг утрачивается весь багаж мыслей по даиному вопросу. "Голова опустела". Все зиания, все доходы, все возраженння как будто "вылетели из головы".

Человек совершенно беспомощен. Такой "шок" встречается чаще всего тогда, когда человек очень волнуется нлн устал. В подобных случаях единственное "спасенне"— разбираемая намн уловка. Надо стараться не выдать своего состояния, не смотреть растерянно, не понижать и ие ослаблять голоса, говорнть твердо, н умело оттянуть возраженне до тех пор, пока не оправншься. Иначе н протнвннк, н слушателн (по большей части судящие о ходе спора "по внешностн") будут думать, что мы "разбиты", как бы нелеп ни был довод, прн котором случилась с намн эта непрнятная историня.

Часто к "оттягнванню возраження" прнбегают н в тех случаях, когда, хотя довод протнвинка к а ж е т с я п р а в н л ь н ы м, но все-такн не нсключена возможность, что мы подвергаемся некоторой иллюзин или ошибке в такой оценке. Осторожность велнт ие слишком легко с ним соглашаться. В такнх случаях очень часто прнбегают н к другнм уловкам, уже ие позволительиым, напр., уклоияются от возражеиия на него н замалчнвают, "обходят" его; нлн же просто переводят спор на другую тему н т.д. н т.д.

4. Вполне позволнтелеи н тот прием (его даже трудно назвать "уловкой"), когда мы, видя, что противник смутился, при каком-нибудь доводе, или стал особеиио горячнться, или старается "ускользнуть" от ответа,—обращаем особенное вннманне на этот довод н начннаем "напнрать" на него. Какой бы ии был спор, всегда следует зорко следнть за слабымн пунктамн в аргументацин протнвннка н, найдя такой пуикт, "разработать" его до коица, ие "выпуская" противинка нз рук, пока не выяснилась н не подчеркнулась вся слабость этого пункта. "Выпустнть" протнвннка в таких случаях можио лишь тогда, когда у противннка, очевндно, шок илн т.п. нлн же нз велнкодушня, нз известного "рыцарства в споре", еслн он попал в особо нелепый "просак". Между тем, уменье нспользовать слабые места противннка встречается довольио редко. Кого ннтересует нскусство спора, тот часто с жалостью наблюдает, как спорщик, по полиому своему неуменью ориентнроваться в споре нлн по другнм причннам, теряет свое пренмущество перед противииком.

5. Вполне позволительны также некоторые уловки, которыми отвечают иа нечестные уловки протнвника. Иногда без этого не защитить себя. Напр., в споре вам надо доказать какую-ннбудь важную мысль. Но противннк почувствовал, что еслн вы ее докажете, то докажете и тезис, н тогда дело его пронграно. Чтобы не дать вам доказать эту мысль, он прнбегает к нечестной уловке: какой бы вы довод в пользу нее ин привелн, он объявляет его недоказательным. Вы скажете: "все люди смертны",—он отвечает: это еще не доказано. Вы скажете: "ты то сам существуешь или иет?" Он отвечает: "может быть, н существую, а может быть это н нллюзня". Что с такнм человеком делать? Прн таком "злостном отрнцанни" доводов остается нли броснть спор нлн, еслн это неудобно, прнбегнуть к уловке. Наиболее характерны две "защитиых уловкн": а) надо "провестн" доводы в пользу доказываемой мыслн так, ч т о б ы п р о т н в н н к н е з а м е т н л, ч т о о н н п р е д н а з н а ч а ю т с я д л я э т о й ц е л н. Тогда он не станет "злостно упорствовать" н может их принять. Когда мы проведем все нх в разброс, потом остается только соеднннть нх вместе—н мысль доказаиа. Противннк попался в ловушку. Для того, чтобы с успехом выполннть эту уловку, часто нужно очень большое искусство, уменье "владеть спором", уменье вестн его по нзвестному плану, что в иаше время встречается редко. Проще другая уловка. б) Заметнв, что протнвннк злостно

отрицает каждый наш довод в пользу доказываемой мысли, а какой-нибудь довод нам необходимо провести, мы ставим ловушку. О нашем доводе умалчиваем, а вместо него берем противоречащую ему мысль и делаем вид, что ее то и хотим употребить, как довод. Если противник "заладил" отрицать все наши доводы, то он может, не вдумавшись хорошенько, наброситься и на нее и отвергнуть ее. Тут-то ловушка над ним и захлопнется. Отвергнув мысль, противоречащую нашему доводу, он тем самым принял наш довод, который мы хотели провести. Напр., мне надо провести довод "некоторые люди порочны от природы", а противник мой явно взялся за злостное отрицание и ни за что не пропускает никакого довода. Тогда я делаю вид, что хочу выдвинуть, как довод, противоречащую мысль: "ведь вы же не станете отрицать",—скажу я—"что от природы всякий человек добр и непорочен, а порочность приобретается от воспитания, от среды и т.д.". Если противник не разгадает ловушки, он и здесь применит свою тактику и заявит, что это очевидно ложная мысль. "Несомненно, есть люди порочные от природы"—иногда приведет даже доказательства. Нам же это-то как раз и нужно. Довод проведен, ловушка захлопнулась.

ГЛАВА 14

Грубейшие непозволительные уловки

Неправильный выход из спора. Срывание спора. Довод "к городовому". Палочные доводы.

1. Непозволительных уловок бесчисленное множество. Есть очень грубые, очень тонкие. Наиболее грубые уловки "механического" характера. Такой характер часто имеет неправильный "выход из спора". Иногда приходится "бросить спор", потому что, напр., противник пускается в личности, позволяет себе грубые выражения и т.п. Это, конечно, будет правильный "выход из спора", по серьезным мотивам. Но бывает и так, что спорщику приходится в споре плохо потому, что противник сильнее его или вообще, или в данном вопросе. Он чувствует, что спор ему не по силам, и старается всячески "улизнуть из спора", "притушить спор", "прикончить спор". В средствах тут не стесняются и нередко прибегают к грубейшим механическим уловкам.

2. Самая грубая из них и самая "механическая"—не давать противнику говорить. Спорщик постоянно перебивает противника, старается перекричать или просто демонстративно показывает, что не желает его слушать: зажимает себе уши, напевает, свистит и т.д. и т.д. В споре при слушателях иногда играют такую роль слушатели, видящие, что их единомышленнику приходится плохо: тут бывает и хор

одобрения или неодобрения, и рев, и гоготанье, и топанье ногами, и ломанье столов и стульев, и демонстративный выход из помещения—все по мере культурности нравов слушателей. Спорить при таких условиях, конечно, невозможно. Это называется (в случае успеха) "сорвать спор".

Если спорщик достаточно нахален, он может, "поспорив" так с вами и не дав вам сказать ни слова, заявить: "с вами нельзя спорить, потому что вы не даете толкового ответа на вопросы" или даже: "потому что вы положительно не даете возможности говорить". Иногда такой господин, попав впросак, схватится за слово "не понимаю", как софист Калликл в платоновском диалоге "Горгиас". Что ни скажет ему Сократ—один ответ "не понимаю". "Не понимаю твоего уминчанья, Сократ". "Не знаю, что ты говоришь" и т.д. и т.д. Так и вышел бы Калликл из спора, если б учитель его, Горгиас, не приказал ему продолжать. "Нет, нет, Калликл, отвечай и для нас, чтобы исследование было доведено до конца" (Горгиас. 497 А.В.). Иногда все это делается "тоньше". Вы привели сильный, но сложный довод, против которого противник не может ничего возразить: он тогда говорит с иронией: "простите, но я не могу спорить с вами больше. Такие доводы—выше моего понимания. Они слишком учены для меня" и т.п. и т.п.

После этого иного упрямца никак не заставишь продолжать спор: не схватить же за ногу, чтоб удержать его. Иного можно удержать "в споре", заявив, что, если он не понял довода, то вина в нашем неумении ясно высказать его, а не в его уме и т.п.

К сожалению, в более грубой или более утонченной форме "притушивание спора" и "срывание спора" встречается не очень редко. Для иллюстрации этого приема— а также для иллюстрации другой "естественной уловки", именно "хора" полуслушателей и полуучастников спора, всячески восхваляющего доводы одной стороны и злостно порицающего доводы другой стороны—приведу остроумный образец спора из Мольеровской "Критики Школы Женщин".

Лизидас (противник "шевалье" Доранта). Наконец, само название: "драматическое произведение" происходит от одного греческого слова, которое означает: "действовать" и дано для того, чтобы показать, что сама сущность этого произведения состоит в действии. В разбираемой же комедии действия нет вовсе. Вся она состоит в рассказах Агнессы или Гораса.
Маркиза. Ах! Ах! Шевалье.
Климена. Вот остроумное замечание! Это называется—смотреть в суть вещей.
Лизидас. Что может быть менее остроумно или, лучше сказать что так низменно, как иные выражения этой комедии, над которыми все смеются—особенно слово о рождении детей из уха?
Климена. Превосходно.
Элиза. Ах!
Лизидас. А сцена со слугой и служанкой в доме? Разве она не длинная до надоедливости? Разве она не совершенно невыносима?
Маркиз. Это верно.
Климена. Безусловно правильно.
Элиза. Он прав.
Лизидас. Не слишком ли легко Арнольф дает свои деньги Горасу. И при том ведь он смешное лицо в пьесе. Следовало ли заставлять его совершать действие благородного человека?
Маркиз. Прекрасно. Это замечание тоже прекрасное.
Климена. Изумительное замечание!

Элиза. Поразительное!
Лизидас. А проповедь Арнольфа и его максимы—не смешны ли они? И не шокируют ли они даже наше чувство благоговения пред таинствами?
Маркиз. Совершенно верно.
Климена. Очень удачно сказано.
Элиза. Лучше и нельзя ничего сказать.
Лизидас. И, наконец, этот м-сье Делясуш выводится пред нами человеком умным, в стольких местах пьесы кажется таким серьезным? Не спускается ли он до чего-то чрезмерно комического и слишком утрированного в пятом акте, когда высказывает Агнесе пыл своей любви странными закатываниями глаз, смешными вздохами, слезами, над которыми все смеются.
Маркиз. Parbleu! Чудесно.
Климен. Великолепно!
Элиза. Виват, м-сье Лизидас!
Лизидас. Я не хочу наскучить, а потому опускаю тысячи других замечаний.
Маркиз. Parbleu! Шевалье. Хорошо тебя отделали.
Дорант. Посмотрим.
Маркиз. Ты нашел противника посильнее тебя, честное слово.
Дорант. Может быть.
Маркиз. Отвечай, отвечай, отвечай, отвечай!
Дорант. С удовольствем. Он...
Маркиз. Отвечай же, прошу тебя.
Дорант. Дай же мне ответить. Если...
Маркиз. Parbleu! Я не верю, чтоб ты ответил.
Дорант. Да, если ты будешь все время говорить.
Климена. Пожалуйста, выслушаем его доводы.
Дорант. Во-первых, не верно, что вся пьеса состоит из одних рассказов. Там много и действия, происходящего на сцене. Самые рассказы в ней являются действиями, как того требует сюжет: они простодушно передаются заинтересованному лицу, благодаря этому, попадает в неловкое положение и после каждого рассказа принимает все возможные меры, чтобы избегнуть несчастия, которого боится.
Урания. И я нахожу, что красота сюжета "Школа Женщин" именно и состоит в этих постоянных доверчивых рассказах. По моему довольно забавно, что Арнольф, человек умный, при том его постоянно осведомляют обо всем наивная простодушная девушка, его возлюбленная, и легкомысленный юноша, его соперник; между тем он несмотря на это, не может избежать того, что с ним происходит.
Маркиз. Пустяки, пустяки!
Климена. Слабый ответ!
Элиза. Плохие доводы.
Дорант. Что касается "детей из уха", то соль в том, что их говорит Арнольф. Автор вставил эти слова не потому, что сам хотел сказать остроту, а просто как вещь, характеризующую Арнольфа. Они тем более рисуют его чудачество, что Арнольф рассказывает об этой тривиальной глупости, сказанной Агнесой, как о чем-то удивительно хорошем; они доставляют ему несказанное удовольствие.
Маркиз. Плохо отвечено!
Климена. Неудовлетворительный ответ.
Элиза. Это то же, что ничего не ответить.
Дорант. А что касается денег, которые так легко дает Арнольф, то ведь у него есть письмо лучшего друга—достаточное обеспечение. Затем вовсе не несовместимо, что человек в одном смешон, в другом—благороден. Что касается сцены со слугами, которую иные нашли длинной и холодной, то она, очевидно, имеет свой смысл. Арнольф всюду терпит наказание

через то самое, на чем строил свои предосторожности, как на незыблемой основе: невинное простодушие Агнесы наносит ему удар во время путешествия; простодушие слуг задерживает надолго у двери по возвращении.
Маркиз. Ничего не стоящие доводы.
Климена. Все это только пустые оправдания.
Элиза. Доводы, внушающие жалость.

Наконец, маркиз окончательно срывает спор. После одного довода Доранта он заявляет.

Маркиз. Честное слово, Шевалье, лучше ты сделаешь, если замолчишь.
Дорант. Пусть так. Но в конце концов, если мы понаблюдаем себя в то время, как мы влюблены...
Маркиз. Только я не хочу тебя слушать.
Дорант. Выслушай меня. Неужели в пылу страсти...
Маркиз. (поет). Ля, ля, ля, ля, ляр, ля, ля, ля, ля, ля, ля.
Маркиз. Как!
Маркиз. Ля, ля, ля, ля, ляр, ля, ля, ля, ля, ля, ля.
Дорант. Я не знаю, можно ли...
Маркиз. Ля, ля, ля, ля, ляр, ля, ля, ля, ля, ля, ля.
Урания. Мне кажется, что...
Маркиз. Ля, ля, ля, ляр, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля, ля.

Спор кончается... Когда высказано желание, чтобы спор был записан в виде маленькой комедии, маркиз заявляет Доранту:

Маркиз. Parbleu! Ты сыграешь, Шевалье, в этой комедии невыгодную роль.

3. Другая но уже более "серьезная" механическая уловка с целью положить конец невыгодному спору—"призыв" или "довод к городовому". Сначала человек спорит честь-честью, спорит из-за того, истинен ли тезис или ложен. Но спор разыгрывается не в его пользу—и он обращается ко властям предержащим, указывая на опасность тезиса для государства или общества и т.д. И вот приходит какая-нибудь "власть" и зажимает противнику нашему рот. Что и требовалось доказать. Спор прекратился и "победа" за ним.

4. Но "призыв к городовому" имеет целью только прекратить спор. Многие этим не довольствуются, а применяют подобные же средства, чтобы "убедить" противника, т.е. вернее, заставить его, по крайней мере на словах, согласиться с нами. Тогда подобные доводы получают название "палочных доводов". Конечно, и в наше время употребляются еще "палочные доводы" в буквальном смысле слова. Насилие во всех видах очень часто "убеждает" многих и разрешает

споры, по крайией мере иа время. Но такие палочиые доводы в область рассмотреиия логикой, хотя бы и прикладиой, ие входят*. Здесь палочиым доводом иазывается довольио иекрасивая уловка, состоящая в том, что приводят такой довод, который противиик, по соображеиию софиста, д о л ж е и   п р и и я т ь   и з   б о я з и и чего-иибудь иеприятиого, часто опасиого, или иа который ои и е   м о ж е т   п р а в и л ь и о   о т в е т и т ь по той же причиие и должеи или молчать, или придумывать какие-иибудь "обходные пути". Это в сущиости разбой в споре. Даже, пожалуй, в одиом отиошеиии, еще хуже. Разбойиик открыто предлагает дилемму: "кошелек или жизнь". Софист преподносит с к р ы т ы м   о б р а з о м и с иевииным видом дилемму: "прииять довод или потерпеть иеприятиость"; "ие возражать или пострадать".

5. Такие доводы изобилуют во все времеиа, у всех иародов, при всех режимах; в государствеииой, в обществеииой, в частиой жизни. Во времеиа ииквизиции были возможиы, иапр., такие споры: вольиодумец заявляет, что "земля вертится около солица"; противиик возражает: " вот во псалмах иаписаио: Ты поставил землю иа твердых осиовах, ие поколеблется оиа в веки и веки". "Как вы думаете"—спрашивает ои миогозиачительно—"может Св.Писаиие ошибается или иет?" Вольиодумец вспомииает ииквизицию и перестает возражать. Ои для большей безопасиости обыкиовеиио даже "убеждается", даже иногда трогательио благодарит "за иаучеиие". Ибо "сильиый", "палочиый довод", вроде стоящей за спииой ииквизиции, для большииства слабых смертиых естествеиио иеотразим и "убедителеи".

В иаши времеиа, слава Богу, ииквизиции иет, ио существует миого других форм палочиого довода. Пример из иедавией жизии—собеседоваиие миссиоиера со старообрядцами. Старообрядец яростио доказывает, что миссиоиер и его церковь—еретики. Находчивый "миссиоиер" ставит вопрос: "Вот как! Зиачит и иаш Государь Император еретик"? Перед старообрядцем мелькиули—(в воображеиии, а может быть и иа яву) зиакомые лица альгвазилов, и вспомиились "места ие столь отдалеииые". "Сердце его смятеся и остави его сила его" и "бысть яко человек ие слышай и ие имый во устех своих обличеиия". Начальство иногда очеиь удачио убеждает своих подчииеииых. "Люди других убеждеиий" ему "ие подходят", а дома у убеждаемого Вася и Ваия пищат, есть-пить просят. Доводы иачальства часто действуют иесравиеиио сильиее Цицероиовского красиоречия.

* Однако одннм отечественным логиком была сделаиа попытка ввестн нх в область логнки. Рассматрнвая "софизмы практической жнзни и деятельностн такого нлн другого лнца в частностн" н т. п., он говорнт: "наилучшею логикой для сверження такнх софнзмов служат: 1) религня и закон граждаиский,блюстнтелн н нсполннтелн нх, как-то: пастырн церковные н власти государственные, 3) главы семейств н все старшие по отношеиию к подчинеииым им... 4) Софнзмы государственные могут быть разрешаемы и опровергаемы только верховнымн влатями, через посредмтво днпломатнческих сношенні н переговоров илн в о о р у ж е н н о ю   с и л о ю" (Коропцев, П7 Руководство к начальному ознакомленню с логнкой СПБ. 1861, стр. 192). Надо сказать, что в этнх словах сформулнрована довольно популярная н в наше время система "разоблачения софнзмов".

ГЛАВА 15

Усложнение и видоизменения палочных доводов

Чтение в сердцах. Положительная и отрицательная форма его. Инсинуации. "Рабская" уловка при отсутствии свободы слова.

1. Различные видоизменения "аргументов к городовому" и "палочных доводов" бесчисленны. По крайней мере в старинных логиках 16, 17 и 18-го века встречаются иногда довольно длинные их списки, но не исчерпывающие материала. Из списков и описаний видно, что все они встречаются и в наше время. Поистине меняются только листья, а дерево с ветвями остается все то же.

2. К наиболее "любимым" видоизменениям и усложнениям относятся прежде всего многие случаи "чтения в сердцах". Эта уловка состоит в том, что софист не столько разбирает ваши слова, сколько те тайные мотивы,, которые заставили вас их высказывать. Иногда даже он только этим и ограничивается. Достаточно!—Не в форме "палочного довода" эта уловка встречается очень часто и употребляется вообще для "зажимания рта" противнику. Напр., собеседник высказывает вам в споре: "вы это говорите не потому, что сами убеждены в этом, а из упорства", "лишь бы поспорить". "Вы сами думаете то же, только не хотите признать своей ошибки". "Вы говорите из зависти к нему". "Из сословных интересов". "Сколько вам дали за то, чтобы поддерживать это мнение?" "Вы говорите так из партийной дисциплины" и т.д., и т.д., и т.д. Что ответить на такое "чтение в сердцах?" Оно многим "зажимает рот", потому что обычно опровергнуть подобное обвинение невозможно, так же как и доказать его. Другие умеют "срезать" подобного противника, напр., ловко и резко подчеркнув характер его уловки. Но настоящую грозную силу уловка эта приобретает в связи с палочным доводом. Напр., если мы доказываем вредность какого-нибудь правительственного мероприятия, противник пишет: "причина такого нападения на мероприятие ясна: это стремление подорвать престиж власти. Чем больше разрухи, тем это желательнее для подобных слуг революции (или контр-революции) и т.п. Или: "эти слова—явный призыв к вооруженному восстанию" и т.д.

Конечно, подобные обвинения, если они обоснованы, может быть в данном случае и справедливы, и обвинитель делает очень полезное дело, обращая внимание на известные факты. Иногда это гражданский долг. Но нельзя же называть это спором; и нельзя этого примешивать к спору. Спор — это борьба двух мыслей,

а не мысли и дубины. Вот против примеси таких приемов к спору необходимо всячески и всемерно протестовать. Не всякая словесная борьба—спор.

3. Иногда "чтение в сердцах" принимает другую форму: отыскивает мотив, по которому человек не говорит чего-нибудь или не пишет. Несомненно, этого он не делает по такому-то или по такому мотиву (напр., "крамольному"). Напр., почему он не выразил "патриотического восторга", рассказывая о таком-то событии? Явно, он ему не сочувствует. Таким образом, для искусного любителя "читать в сердцах" представляется, при желании, возможность отыскать всюду какую-нибудь "крамолу" и т.п., как в некоторых словах противника, так иногда и в его молчании.

4. К этим же разрядам уловок спора нужно отнести инсинуацию. Человек стремится подорвать в слушателях или читателях доверие к своему противнику, а следовательно и к его доводам, и пользуется для этой цели коварными безответственными намеками. К сожалению, эта уловка очень в ходу и ею не брезгают даже иные весьма почтенные деятели. Вот характерная выдержка из статьи одного безусловно добросовестного автора, ставшего жертвой подобной уловки:

"Моя статья о землеустройстве, сухая, спокойная и деловая, переполненная цифровыми выкладками, лишила г.Х. душевного равновесия. Его ответ — не спор по существу, не опровержение моих доводов, а сплошная политическая инсинуация, стремление убить меня политическим шельмованием. Во множестве вариаций г.Х. все время твердит одно: А. "—адвокат землеустройства", поет "дифирамбы землеустроительному ведомству", "привязал свою ладью к землеустроительному пароходу" и только "совершает свое плавание с видом полной независимости" и т.д., и т.д.

"Везде, как видите, г. Х. выдерживает тон инсинуации. Он нигде не решается прямо и честно обвинить меня, что я поступил на службу землеустроительному ведомству, работаю "казенным пером". Нет, г. Х. только инсинуирует: "привязал свою ладью к землеустроительному пароходу" и "ему волей-неволей приходится участвовать во всех его эволюциях,—даже и тогда, когда дым этого парохода прямо ест глаза, когда всякий другой поспешил бы сойти в сторону". Г. Х., вероятно, хорошо знает своих читателей, думая, что для них этих инсинуаций достаточно. Но я имею право потребовать у г. Х. прямого ответа, приведите доказательства моей зависимости от ведомства землеустройства. Я утверждаю, что мое перо не менее независимо, чем ваше. Но г. Х., как и все инсинуаторы, предусмотрителен и, конечно, ускользнет в какую-нибудь щель, заявив, что имел в виду не служебную, не фактическую, а какую-нибудь идейную, моральную зависимость"...

5. Где царят грубые палочные доводы, где свобода слова стеснена насилием, там часто вырабатывается особая противоположная, тоже довольно некрасивая уловка. Человеку нечего сказать в ответ на разумный довод противника; однако, он делает вид, что мог бы сказать многое в ответ, но... "Наш противник отлично знает, почему мы не можем возразить ему на этих страницах. Борьба наша неравная. Небольшая честь в победе над связанным" и т.д. Симпатия читателя к "жертве" и негодование против "негодяя", пользующегося ее беззащитностью, почти несомненны. Многие пустые головы пользовались этим приемом, окружая себя незаслуженным ореолом ума, которому "не дают развернуться". Так всякое насилие над свободой слова развращает людей—и притеснителей, и притесняемых.

6. Довольно употребителен и "ложный отвод довода". Довод противника сокрушителен, или ответ на него не находится. Тогда спешат заменить:

"это к делу не отиосится", т.е. отводят довод. Уловка, известная еще с древних времен. В комедии Арнстофаиа "Облака" читаем спор с сыном:

"Фидиас. Посмотрн на петухов и остальных животных, как они дерутся с отцами. А разннца между нами и ими не в том ли только, что они не издают писаиых законов.
Стрепсиад. Гм! Еслн хочешь брать пример с петухов, почему же не ешь навозу и не спишь на шестке?
Фидиас. Это, мнлейший, совсем к делу ие относится, как согласился бы и Сократ".

ГЛАВА 16

Психологические уловки

Выведение протививка "нз равновесня". Расчет на медленность мышлення н доверчнвость. Отвлеченне вннмання н наведенне на ложный след.

1. Гораздо интересиее те уловки, которые можно назвать психологическими. Они основаны на знании некоторых свойств души человеческой и некоторых наших слабостей.

Состояние духа во время устного спора имеет огромное влияние на ведение спора. Когда мы "в ударе", т.е. нами овладевает легкое приятиое возбужденне, прн котором мысль, память, воображение работают особенно отчетливо и ярко, мы спорим лучше, чем обыкновенно. Если мы сильно возволнованы чем-нибудь, смущеиы, растерялись, "горячимся", если у иас рассеяио чем-ибудь виимаиие—мы спорим и соображаем хуже, чем обыкновенно, или даже совсем плохо. (Конечно, при прочих условнях равных). Отсюда возникает ряд психологических уловок, предназначенных для того, чтобы вывестн нас из равиовесия, ослабить и расстроить работу нашей мысли.

2. Для этого существует много разных приемов. Самая грубая и обычная уловка раздражить противника и вывестн нз себя. Для этого пускают в ход грубые выходки, "личности", оскорбление, глумление, издевательство, явно несправедливые, возмущающие обвинення и т.д. Еслн противник "вскипел"—дело выиграно. Он потерял много шансов в споре. Некоторые искусио стараются "взвинтить" его до желательиой степеии. Я видел такую уловку: несправедливостью и насмешками софист вывел из равиовесня своего противника-юнца. Тот стал горячиться. Тогда софист принял вид несказанного добродушня и покровнтельственный тои: "Ну, Юпитер! Ты сердишься, значит ты ие прав". Ну, что вы, батюшка! Стоит так горячиться! Успокойтесь, успокойтесь! Какая

вы горячка", и т.д. Так ведь довел юица до белого калеиия! У того н руки дрожат от волиеиия н иегодоваиия. Бросается со-слепу в споре, куда ни попало. Перестал соображать совсем и, конечно, "провалнлся". Но примеияют и разные другне способы, чтобы "вывести нз равновесия". Ииой иамереиио начниает глумиться иад вашнм "святая святых". В личиости ои ие пускается, иет! Но "взвннтнть" может иеосторожиого идеалиста до последнего предела. Еслн спор очеиь важиый, при слушателях, ответствеииый, то, говорят, ииые прнбегают даже к "уловке артнстов". Некоторые артисты, иапр., певцы, чтобы "подрезать" своего соперника, перед выступлеиием его сообщают ему какое-инбудь крайие непрнятное известие, чем-инбудь расстранвают его нли выводят нз себя оскорблеиием и т.п., и т.п., в расчете, что ои после этого ие будет владеть собой и плохо споет. Так, по слухам, ие гиушаются поступать изредка иекоторые спорщикн перед ответствеииым спором. Личио мие иикогда ие приходилось наблюдать этой подлой уловки, ио, иесомиеиио, возможиа н оиа. Нужио и против иее быть иастороже.

3. Еслн противиик—человек "ие обстреляиный", доверчивый, мыслящий медлеиио, хотя может быть и точио, то некоторые иаглые "фокусиики мысли" стараются "ошарашить" его в устиом споре, особеиио при слушателях. Говорят очеиь быстро, выражают мысли часто в трудно поиимаемой форме, быстро сменяют одну другою. Затем, "не дав опомниться", победоиосно делают вывод, который им желателеи н бросают спор: оии—победителн. Наиболее иаглые иногда ие стесияются приводить мысли без всякой связи, иногда иелепые, и пока медленно мыслящий и честиый противиик старается уловить связь между мыслямн, инкак ие предполагая, что возможио такое нахальство, они уже с торжествующнм видом покидают поле битвы. Это делается чаще всего перед такими слушателями, которые ровио иичего не понимают в теме спора, а судят об успехе или поражеиии—по виешиости. Вот известиый пример такой уловкн из "Векфильдского священиика".

"Верио, Фраик!—вскричал сквайр. ...Красивая девушка стоит всех интриг духовеиства в мире. Что такое все эти десятины и шарлатанские выдумки, как не обмаи, одии скверный обман! И это я могу доказать". "Хотел бы я послушать!—воскликиул сыи Моисей. Думаю, что смог бы вам ответить. "Отличио, сэр"—сказал сквайр, который сразу разгадал его и подмигнул остальиой компании, чтобы мы приготовились позабавиться "Отличио, если вы хотите хладиокровио обсуждать эту тему, я готов принять спор. И прежде всего, как вы предпочитаете обсуждать вопросы аналогически или диалогически?"—"Обсуждать разумио"—воскликиул Моисей счастливый, что может поспорить. "Опять таки превосходно. Прежде всего, во-первых, я надеюсь, вы не станете отрицать, что то, что есть, есть. Если вы ие согласиы с этим, я ие могу рассуждать дальше". "Еще-бы!"—ответил Моисей. "Конечио, я согласеи с этим и сам воспользуюсь этой истииой как могу лучше". "Надеюсь также, вы согласиы, что часть меньше целого?".

"Тоже согласеи!" воскликиул Моисей. "Это и правильно и разумно". "Надеюсь—воскликиул сквайр—вы ие стаиете отрицать, что три угла треугольиика равны двум прямым". "Нет иичего очевидиее"—ответил Моисей и оглянулся вокруг со своей обычной важиостью. "Превосходно" — воскликнул сквайр, и начал говорить очеиь быстро: "Раз установлены эти посылки, то я утверждаю, что коикатенация самосуществования, выступая во взаимном двойственном отиошеиии, естествеино приводит к проблематическому диалогизму, который в известной мере доказывает,

что сущность духовности может быть отнесена ко второму виду предикабилий". "Постойте, постойте!"—воскликнул Моисей. "Я отрицаю это. Неужели вы думаете, что я могу без возражения уступить таким неправильным учениям?"—"Что?"—ответил сквайр, делая вид, что взбешен: "вы не уступаете? Ответьте мне на один простой и ясный вопрос: прав по вашему Аристотель, когда говорит, что относительное находится в отношении?"—"Несомненно"—сказал Моисей. "А если так"—воскликнул сквайр—"то отвечайте мне прямо: считаете-ли вы, что аналитическое развитие первой части моей энтимемы deficient secundum guoad или guoad minus и приведите мне свои доводы. Приведите мне свои доводы, — говорю я,—приведите прямо, без увертокʼ". "Я протестую", воскликнул Моисей. "Я не схватил как следует сущности вашего рассуждения. Сведите его к простому предложению, тогда, я думаю, смогу вам дать ответ". "О, сэр!", воскликнул сквайр, "Ваш покорный слуга. Оказывается, что я должен снабдить вас не только доводами, но и разумением! Нет, сэр. Тут уж я протестую, вы слишком трудный для меня противник". При этих словах поднялся хохот над Моисеем. Он сидел один с вытянутой физиономией среди смеющихся лиц. Больше он не произнес во время беседы ни слова. *(Векф. Свящ. Гольдсмита.* Глава VII).

4. Множество грубых и тонких уловок имеют целью о т в л е ч е н и е в н и м а н и я п р о т и в н и к а от к а к о й - н и б у д ь м ы с л и, которую хотят провести без критики. Наиболее характерные тонкие уловки имеют такой вид.

Мысль, которую мы хотим таким образом провести, или не высказывается вовсе, а только необходимо подразумевается, или же высказывается, но возможно короче, в самой серой, обыденной форме. Перед нею же высказывают такую мысль, которая поневоле должна своим содержанием или формой п р и в л е ч ь о с о б о е в н и м а н и е противника, напр., чем-нибудь задеть, поразить его и т.д. Если это сделано удачно, то есть очень много шансов, что у обычного противника уловка пройдет с успехом. Он "проглядит" и пропустит без критики незаметную мысль.

Нередко (особенно в спорах без длинных "речей") прием принимает форму настоящего "наведения на ложный след". Перед мыслью, которую хотят "провести" без критики, ставят какую-нибудь такую мысль, которая, по всем соображениям, должна показаться противнику явно сомнительной или явно ошибочной. При этом предполагается, что всякий противник ищет в нашей аргументации слабых мест и большинство набрасывается на первое попавшееся слабое место, без особого внимания пропуская ближайшие к нему последующие мысли, если они не бросаются в глаза ошибочностью. Скажем, Иксу надо провести без критики важную для его цели мысль, к которой противник может отнестись очень придирчиво, если заметит ее важность и неполную очевидность—мысль, что дом, о котором идет речь, стар. Икс решает навести противника на ложный след. Зная, что противник, защищающий, напр., какого-либо Б., непременно набросится с негодованием на всякое обвинение Б. в нечестности, Икс говорит: "Тут дело несомненно не обошлось без подвоха со стороны Б. Он приобрел этот старый дом не без помощи обмана". Если противник "набросится" на обвинение, то может пропустить "старый дом" без критики. Тогда остается в пылу схватки несколько раз незаметно повторить эти слова, пряча их в тень, пока "слух к ним не привыкнет"—и мысль проведена.

Эта уловка допускает самые различные видоизменения и, так сказать, "фиоритуры". Иногда, напр., чувствуя, что подставная мысль, под крылом которой хотят незаметно провести довод, сама по себе может и не привлечь критики противника, искусственно стараются показать ему, что сами считают ее слабым

местом аргументацин. Тут "талант" может проявиться во всей силе. Напр., человек тоном, выражением лица, нгрою пауз, воспроизводнт поведенне человека, высказавшего слабое возраженне н боящегося за него; неуверениого в силе довода, и старающегося поскорее провестн его незаметно, ускользиув от крнтики. Недостаточно нскушенный противник довольно легко может попасться на эту удочку, если софист не "переигрывает", не слишком неестественно подчеркивает свое "желаиие ускользнуть" и т.д. н т.д.

Не лишне заметить, что в ораторских речах одним из снльнейших средств, отвлекающих виимание от мыслей и их логической связи—является пафос, выраженне сильного эмоционального подъема, равио как н избыток удачных тропов, фигур, н т.д. Проверено на опыте, что обычио слушатель хуже всего усваивает и запоминает смысл таких отделов речи.

ГЛАВА 17

Психологические уловки (Продолжение)

Ставка на ложный стыд. "Подмазыванье" аргумента. Внушенне. "Втнрание" очков на мыслн. Двойная бухгалтерня.

1. Очень часто софист пользуется обычиой для большннства человеческою слабостью "казаться лучше, чем есть иа самом деле" или же "не уронить себя" в глазах противнника или слушателей; чаще всего— "ложиым стыдом". Видя, напр., что противник слабоват в науке, софист проводит недоказательный или даже ложный довод под таким соусом: "вам, конечно, известио, что наука теперь установила" и т.д. Или "давио уже установлено наукой"; или "общественный факт"; илн "неужели вы до сих пор не знаете о том, что?" и т.д. Если противиик побоится "уронить себя", прнзнавшнсь, что ему это неизвестно,—он в ловушке, а софист хихнкает в душе. Иногда эта уловка связана с пользованием авторитетом какого-лнбо лнца,—писателя, ученого и т.п. Напр., в споре с социалистом-марксистом пускают в ход "известное нзреченне Маркса". Можно нередко держать пари восемьдесят против двадцати, а нногда и девяносто девять протнв одного, что даный "марксист" даже не перелнстывал Маркса, тем более не изучал его, н "нзвестного изречения" ннкогда нигде не встречал. Однако, он обыкновенно не решится сказать этого. Скорее, если вы тоже социалист, он сделает внд, что ему это изречение также нзвестно; чаще же всего "проглотнт" довод без возражения.

2. В спорах "для победы" очень употребнтельно другое видоизменение этой уловки, основанное на той же слабости. Всем известно, что вообще часто одно

говорится, другое думается. Тайные желания, убеждения, цели—могут быть одни, слова—совсем другие. Но иной человек ни за что в этом не сознается и не дерзнет опровергать "слов", чтобы "не показаться" недостаточно хорошим человеком. Еще Аристотель отмечает эту черту.

Некоторые высокие нравственные положения и принципы на устах—у многих, в душе и на делах—у немногих. Напр., не так уж много людей выполняют на деле приведенную тем же Аристотелем истину: "лучше разориться, оставаясь честным, чем разбогатеть неправдой". Но на словах—редко кто будет ей противоречить. Наоборот, иногда человек "на руку нечистый"

Когда о честности высокой говорит
Каким-то демоном внушаем —
Глаза в огне, лицо горит,
Сам плачет—и мы все рыдаем*.

В каждую эпоху есть свои "ходовые истины", с которыми признают необходимым соглашаться из "ложного стыда", из боязни, что назовут "отсталым", "некультурным", "ретроградом", и т.д. и т.д. И чем слабее духом человек, тем он в этом отношении трусливее.

Софисту на руку и то, и другое. И ложный, и правильный стыд. Он смело стоит на почве общественного лицемерия и малодушия стадного человека и действует часто "наверняка".

3. Довольно часто употребляется и другая родственная уловка, основанная тоже на самолюбии человека: "подмазыванье аргумента". Довод сам по себе не доказателен и противник может опротестовать его. Тогда выражают этот довод в туманной, запутанной форме и сопровождают таким, напр., комплиментом противнику: "конечно, это довод, который приведешь не во всяком споре, человек, недостаточно образованный, его не оценит и не поймет" и т.д."; или "вы, как человек умный, не станете отрицать, что" и т.д.; или "нам с вами, конечно, совершенно ясно, что" и т.д. и т.д. Иногда не говорят комплиментов, а лишь тонко дают понять, что к вашему уму относятся с особым уважением... Все это иной раз изумительно действует в спорах для убеждения. Даже в грубой форме иногда такой прием "смягчает" душу противника. "Подмазанные" елеем лести ворота ума удивительно легко раскрываются для принятия доводов. Что делать! Все—люди, все—человеки. Что же касается софиста, то он потирает руки. На то и щука в море, чтобы карась не дремал.

4. Одна из сильнейших и обычнейших уловок, в споре— это внушение. Особенно огромна роль его в устном споре. Кто обладает громким, внушительным голосом, говорит спокойно, отчетливо, самоуверенно, авторитетно, имеет представительную внешность и манеры, тот обладает, при прочих равных условиях, огромным преимуществом в устном споре. Он невольно "импонирует", в большинстве случаев, и противнику. Кто глубоко и твердо убежден в том, за что спорит, и умеет выразить эту непоколебимую твердость убежденным тоном, манерой

* Впрочем, бывают времена, когда эта уловка делается "устаревшей". В моде благородная "искренность" и "откровенность". "Я вор? Ну да, вор. А кто теперь не ворует?", "теперь только дураки зевают" и т.д. и т.д. Так что софист должен с большой осторожностью применять это оружие.

говорить и выражением лица— тот обладает тоже большой внушающей силой и тоже "действует" даже на противника, особенно такого, у которого этой убежденности нет. Убедительный тон и манера часто убедительнее самого основательного довода.

"Пожалуй, идите; только, право, не лучше-ли бы вам остаться? Вы бы тут нас подождали, охотились бы; а мы бы пошли с Богом. И славно бы!"—сказал он таким убедительным тоном, что мне в первую минуту, действительно, показалось, что это было бы славно" (Л.Толстой, Набег).

Эта "внешняя убедительность" и ее сила известна каждому из опыта. В ней секрет успеха проповеди многих фанатиков. Ею пользуются искусные ораторы, и в споре со многими она—одна из самых сильных уловок.

5. Особенно действует внушение на слушателей спора. Мы уже касались "психологии типичного слушателя". Если спор мало-мальски отвлеченный или выходит за пределы того, что слушатель "знает насквозь", "как свои пять пальцев", обычный слушатель не вникает в доводы, не напрягает достаточно внимание, чтобы схватить суть того, что говорится, особенно, если возражение или ответ длинны. Когда у слушателя уже есть определенное убеждение по разбираемому вопросу, он обычно не слушает даже как следует "чужих", противоположных доводов. Если у него нет определенного убеждения, и спор не задевает очень близких к нему интересов,—слушатель руководится более или менее внешними признаками, чтобы судить, на чьей стороне победа. И вот такого-то рода слушатели— наиболее подходящий материал для внушения в споре.

"Старик так строго и победительно тряхнул головой (высказав свой довод, С.П.), что приказчик (один из слушателей, С.П.) тотчас же решил, что победа на стороне купца и громко засмеялся". "Внушительность интонации купца, очевидно, побеждала слушателей и дама даже чувствовала себя подавленной". *(Толстой. Крейцерова соната, гл. 11).*

Это взято из жизни. Стоит приглядеться к спорам, чтобы почувствовать реальность изображения. Кто говорит слабым, нетвердым голосом, неуверенно, тот, при обычных обстоятельствах, теряет в споре перед слушателями, все равно, из-за победы этот спор или же для убеждения. По мнению В.Джемса, даже в такой отвлеченной области, как философия, важно не только то, что сказано, но и как сказано. "Каким бы чистым и безупречным вы ни находили это философское течение, в нем не чувствуется сильного, радикального темперамента". Оно не имеет "ни активности, ни энтузиазма". "Ему не хватает агрессивного, победоносного тона—и в результате оно не имеет авторитета". (Прагматизм, лекц. 1).

6. Кроме тона и манеры спорить есть много и других приемов, рассчитанных на внушение. Так может действовать смех, насмешка над словами. Так действуют часто заявления, что такой-то довод противника—"очевидная ошибка" или "ерунда" и т.д. и т.д. Последнего рода приемы употребляются и в письменном споре: "противник наш договорился до такой нелепости, как" и т.д. Следует сама "нелепость", вовсе нелепая. При ней три восклицательных знака, но не сделано даже попытки доказать, что это нелепость. Или же наоборот: "в высшей степени остроумны глубокомысленны следующие слова такого-то". В "словах" такого-то нет ни остроумия, ни глубокомыслия, но они нужны автору статьи, а последний знает, что читатель не имеет часто даже времени проверить его оценку, не станет сосредоточивать на проверке внимание, а просто примет слова под тем соусом, под

каким они ему подаиы. Может быть, через час сам будет повторять их, как "остроумиые и глубокомыслеииые".

Сюда же отиосятся, психологнческой своей стороиой, ссылки на авторитеты. Этн ссылки действуют иа ниых, как тараи, пробивающий стеиу иедоверия. Иногда предпосылают факту или чужой аргумеитации и т.п. "иесколько слов", нмеющие целью предварительно "иадлежащим образом осветить" этот факт нлн аргументацию. Тут иередко тоже таится "внушение" н т.д. н т.д. В общем все подобиого рода уловки носят характер "втираиия очков", через которые читатель или слушатель должиы смотреть иа известиый вопрос.

К уловкам виушеиия отиосится также повтореиие по нескольку раз одного н того же довода, особеиио примеияющееся в ораторской практике. Часто довод приводят каждый раз в различиой форме, ио так, чтобы ясио было, что мысль одна и та же. Это действует, как механическое "вдалбливаиие в голову", особеиио, еслн изложение украшеио цветами красиоречия и пафосом. "Что скажут иароду трижды, тому верит народ"—говорит одии из немецких авторов. Это действительно подтверждается опытом.

7. Наконец, иадо отметить одну нз самых распространеиных ошибок н уловок—хотя уже пснхологическую—так иаз. (ие совсем правильио) *двойиую бухгалтерию*. Все почти людн склоииы более или меиее к двойствеииостн оценок: одна мерка для себя н для того, что нам выгодио илн приятио, другая —для чужих людей, особеиио людей иам иаприятиых, и для того, что иам вредно н ие по душе. В этике это выражается в форме "*готтентотской моралн*"; напр., еслн я сдеру с тебя лишиих сто рублей, это щорошо; еслн ты с меня—это плохо. Надо крнчать: караул! Партийиая газета вопит о иесправедливостях и жестокостях, совершеиных другой партией; то же, что делается ее партней— всегда только необходнмо или даже похвальио, газета может даже кнчнться такнмн же нлн во много раз худшимн жестокостями, совершенными ее союзннкамн. Часто готтеитотская мораль имеет такие иаивиые, иесозиательные формы, что ие зиаешь, иегодовать иадо нли смеяться. Напр., когда очень хорошнй по существу человек браиит другого за то, что тот иа иего иасплетничал—и сам тут же передает об этом другому иовую сплетию. Не из мести,—нет! Он просто ие отдает себе отчета, что это сплетня. Сплетия—когда говорят другие; а когда говорим мы то же самое, это "передача по дружбе" ннтересного факта нз жизнн зиакомых.

8. Когда эта склоииость к действительиости оцеикн начииает действовать в областн *доказательств*, то тут получается "двойная бухгалтерня". Одни н тот же довод оказывается в одном случае, когда для нас это выгодно, верным, а когда ие выгодно—ошибочным. Когда мы, иапр., опровергаем кого-иибудь с помощью данного довода—он нстнна; когда нас нм опровергают—он ложь. Естественно, что софист ие может ие прииять "двойиой бухгалтерин" в арсенал своих уловок: слишком оиа выгодиа "при умелом пользованин". Иной адвокат сошлется, напр., на известиое толковаиие такой-то статьн закона, как на правнльное, еслн оно говорнт в пользу его подзащитиого. И он же будет доказывать ложность его, еслн, наоборот, иа этом толковании основывается его противник. Одни н тот же факт прннимается, как несомиенный, еслн подтверждает иаш тезис; н сейчас же заподозривается его действительность, еслн он, наоборот, высказан протнвииком н т.д.

В тех случаях, когда доказательства и спор касаются области этических оценок, "двойиая бухгалтерия" является лишь формулироваиием "готтентотской морали" в области доводов и доказательств. Это ясио, коиечио, само собою.

Иногда "двойиая бухгалтерия" иисколько ие скрывается, а выступает с открытым забралом. Это бывает в тех случаях, когда она в том, что выгодио для иее, открыто опирается на "*свои убеждеиия*", а где это ие выгодио—иа *убеждеиия противиика*. Вот пример. Во Фраиции упрекали католиков в логической непоследовательиости: оии для себя требуют полиой свободы слова, в то время как вообще сами являются ожесточеиными врагами этой свободы. Одии католический публицист ответил приблизительио так: "когда мы требуем свободы для себя, мы исходили из *ваших* принципов. Вы так отстаиваете свободу слова. Почему вы не применяете ее по отношеиию к иам? Когда же мы стесияем свободу слова, то исходим из *наших* убеждений. В этом мы тоже вполие правы и логически последовательны". Одим словом, тут проявляется особая, повышенная любовь к логике.

Двойная бухгалтерия уже вполне отчетливо переходит из области "просто уловок" в область *софизмов*.

ГЛАВА 18

Софизмы: отступление от задачи спора

Сущность софизмов. Отступление от тезиса и от задачи спора. Подмеиа спора из-за тезиса спором из-за доказательства. Перевод спора иа противоречия в аргументации противника. Противоречие между словами и поступками. Неполиое опровержеиие. Подмена пуикта разиогласия.

1. К числу самых обычных и излюблеииых уловок принадлежат так называемые *софизмы* (в широком смысле слова)* или *иамереииые ошибки в доказательстве*. Надо постояиио иметь в виду, что софизм и ошибка различаются ие по существу, ие логически, а только психологически; различаются только тем, что ошибка—ие иамеренна, софизм—намерен. Поэтому, сколько есть

* Софизмами называются иногда (в узком смысле слова) сложные рассуждеиия явио ошибочные, ио ошибку в которых трудно иайти, своего рода головоломки. Таковы древние софизмы Зенона, софизмы Эватла, крокодил и т.п.

видов ошибок, столько видов и софизмов. Если я, напр., во время спора незаметно для себя отступил от тезиса—это будет ошибка. Если же, подметив, что такое отступление может быть для меня выгодно, я повторяю его уже сознательно, намеренно, в надежде, что противник на заметит, это будет уже софизм.

2. Прежде всего нужно упомянуть о софизме умышленной неопределенности или запутанности (тезиса, доводов или всего доказательства). Собственно, это уловка, являющаяся как бы переходом от психологических уловок в область софизма в подлинном смысле слова. Доказывающий говорит так, что сразу не поймешь, а иногда и вообще нельзя понять, что он именно хотел сказать. Или, если надо ответить "да" или "нет", он ответит так, что сразу (или и совсем) нельзя разобрать, каков ответ: "нет" или "да" и т.п.

Конечно, эта уловка не всегда возможна. Чаще всего ее применяют в речах, на диспутах, и т.д. и там, где заведомо не последует немедленного требования выяснить смысл того, что сказано. Нередко ее сопровождают другой какой-нибудь уловкой, имеющей целью заставить слушателя сделать вид, что слова доказывающего им поняты. О таких уловках говорилось в предыдущей главе. В виде иллюстрации нельзя не вспомнить прелестную речь "министра" у Ал. Толстого ("Сон Попова").

...Нет, господа! России предстоит,
Соединив прошедшее с грядущим,
Создать, коль смею выразиться вид,
Который называется присущим
Всем временам; и став на свой гранит,
Имущим, так сказать, и неимущим
Открыть родник взаимного труда.
Надеюсь, вам понятно, господа?

Другая иллюстрация—речь модного английского проповедника, из одной английской повести, (Стефан Ремаркс. Из современной жизни. СПБ. 1906).

"Вы меня спрашиваете, происходило ли все то, о чем говорит Евангелие? Скажу вам так: оно происходило и вместе с тем не происходило. "Для таких простых людей, как апостолы, это все происходило, для вас и для меня не происходило.

"Я даже не могу смело утверждать, что это все не происходило. Я скорее скажу, что по впечатлению полученному, по действию произведенному, все это происходило; но как факт осязательный, конкретный, оно не происходило. Все зависит от того, как мы понимаем слово "происходило". Положим, умирающий с голоду человек видит перед собою лавку со съестными припасами. Вам, людям сытым, не нужны эти съестные припасы. Голодный же смотрит на них с вожделением. Он проходит мимо съестных припасов, запах их пронесся вокруг него, он уносит с собою этот запах и ему кажется, что он насытился съестными припасами, виденными им. Вы проходите мимо той же витрины и не обращаете внимания на все выставленное. Ваш обед происходил в действительности, он составляет факт ощутительности; обед бедняка происходил в его воображении, в его представлении. И вы, и он будете правы, если скажете, что пообедали. Так просто все это, когды мы смотрим на все простыми глазами, не через призму узких софистических толков, догматических предрассудков".

Этот богатый софизмами отрывок заканчивается, таким образом, довольно эффектным по наглости обвинением в софизмах противника. Недурная иллюстрация к уловке, о которой будем говорить ниже.

3. Софизмов, состоящих в отступлении от задачи спора и в "*отступлении от тезиса*", бесконечное множество.

Можно начать спор с этого софизма или ошибки, сразу взяв, напр., не тот тезис, какой нужно; можно сделать это в середине спора. Можно совершенно отбросить прежний тезис, можно только более или менее изменить его и т.д., и т.д. Но логическая суть будет одна—отступление от задачи спора, отступление от тезиса.

На первом плане надо упомянуть частую и очень важную подмену *спора из-за тезиса спором из-за доказательства*. Софисту надо доказать, что тезис ложен. Вместо этого он разбирает те доказательства тезиса, которые приведены противником, и ограничивается тем, что, если удастся, разбивает их. Чаще всего, однако, дело не ограничивается и этим. Если удалось разбить доказательства противника, правильный вывод отсюда один: "тезис противником *не доказан*". Но софист делает вид, что вывод другой: *что тезис опровергнут*. Это одна из самых частых уловок и, благодаря обычному неумению отличать спор из-за тезиса и спор из-за доказательства, благодаря также обычной неясности мышления у противника и неумению охватить спор, она обыкновенно удается. Скажем, кто-нибудь стал защищать тезис: душа человека бессмертна. Противник требует доказательств. Доказательства приведены, но такие, что их легко разбить. Софист разбивает их и делает вид, что "доказал ошибочность тезиса". Такое же впечатление получается у большинства слушателей спора. На суде адвокат разбивает все доказательства виновности обвиняемого, приведенные прокурором. Отсюда прямой вывод виновность *не доказана*; но адвокат иногда делает другой вывод: "подсудимый не виновен"; слушатели же и чаще всего делают вывод. "Оправдан, значит не виноват".

4. К этому виду софизмов относится *перевод спора на противоречия*. Указать, что противник противоречит сам себе, часто очень важно и необходимо. *Но только не для доказательства ложности его тезиса*. Такие указания имеют, напр., огромное значение при критике какой-нибудь *системы мыслей*. Нередко с их помощью можно разбить или ослабить *доказательство* противника. Но опровергнуть тезис его одним лишь указанием на противоречивость мышления противника—нельзя. Напр., Х. только что сказал, что он совершенно неверующий человек, а дальше оказывается, что он признает существование чего-то, "о чем и не снилось нашим мудрецам". Разве этот факт противоречия доказывает сколько-нибудь ложность его тезиса? Между тем, нередко спор, задача которого показать истинность или ложность тезиса, переводится на противоречие в мышлении противника. При этом, показав, что противоречие есть, делают часто вид, что противник разбит совершенно и *тезис его ложен*. Уловка, которая нередко проходит безнаказанно.

5. Сюда же относится *перевод спора на противоречие между словом и делом; между взглядами противника и его проступками, жизнью* и т.д. Иногда это принимает форму: "врачу, исцелися сам". Это одно из любимых и обычных форм "зажимания рта". Напр., скажем, Л.Н.Толстой доказывает, что девственность лучше брачной жизни. Ему возражают: а у вас, уж после вашей проповеди целомудрия, родился ребенок. Философ-пессимист, доказывает, что самоубийство позволительно и имеет, как ему кажется, разумные основания. Ему отвечают: почему же ты не повесишься? Солдату

доказывают, что надо ндтн на фронт н сражаться. Он отвечает: "так берите ружье н ступайте".

Ясно, что подобного рода возражения—софнзмы, еслн человек ведает, что говорнт. Истнна будет оставаться нстнною, хотя бы ее пронзноснли преступнейшне уста в мнре; н правнльное доказательство останется правнльным доказательством, хотя бы его постронл сам отец лжн. Поэтому, еслн вопрос об нстинности илн ложностн, о нравственностн нлн безнравственностн какой-ннбудь мыслн рассматрнвается по существу, свякне обращення к лнчности протнвннка суть уклонення от задачн спора. Это одни нз вндов "зажнмання рта" протнвннку и не нмеет ннчего общего с честною борьбою в с п о р е з а н с т н н у. Как прнем о б л и ч е н и я он, может быть, н требуется н часто необходнм. Н о о б л н ч е н н е н ч е с т и ы й с п о р з а н с т н н у, к а к б о р ь б а м ы с л н с м ы с л ь ю—две вещи несовместнмые.

Однако, эта уловка действует чрезвычайно снльно н на протнвннка (зажнмает ему часто рот) н на слушателей. Е с л н д а ж е н п р о т н в о р е ч н я н е т, м е ж д у н а ш н м п р н н ц н п о м н п о в е д е н н е м, т о н н о г д а д о к а з а т ь э т о т р у д н о, требуются тонкне различеиия, длннные рассуждення, в которых слушателн н не вннкают, н которых ие любят. Между тем софнстнческнй довод—прост н жнзненно нагляден. Напр., ответ солдата: "почему вы не идете иа фроит, еслн так стонте за войну?" Просто и понятио. Начннте рассуждать, что у каждого есть свой долг, который надо нсполнять н без этого государство рухнет; что долг его, р а з о н п р и з в а н з а к о н о м н а з а щ н т у г о с у д а р с т в а, сражаться. Еслн меня прнзовет закон—пойду н я н т.п. Говорнте все это, прндумайте еще более вескне возражения: солдат, да н некоторые людн поразвнтее его, часто и ие поймут вашнх рассужденнй, даже еслн не хотят "не поннмать". Такие понятня как "долг", "государство", "закон", его пронсхожденне н значенне н т.д. для многнх слншком отвлечены, далекн, туманны, сложны н снлы не имеют. Между тем е г о довод—довод чнсто животный—вполне ясный н наглядный. "Умнрать ннкому не хочется. Еслн вы за войну—берите ружье н ступайте".

Еще хуже, еслн между прницнпом, который вы защнщаете, н между вашнмн поступкамн есть действнтельное протнворечне. Уловка протнвннка—явный софнзм, перевод спора в другую плоскость, отступленне от задачн спора. Но таких тоикостей слушатель не поннмает. Для него только ясно, что протнвннк наш на этой новой плоскостн спора прав. Отсюда вывод, что мы не правы, значнт разбиты, илн что тезис наш недоказан, даже ложен. Между тем подобные выпады ннсколько не касаются нстнниостн тезнса, "Вннмай не тому, кто сказал, а тому, что сказано" справедлнво говорнт апостол. (Полемнка в духе такнх софнзмов протнв мыслей, высказанных, напр., Л.Н.Толстым, часто носнла прямо непозволнтельный характер).

6. Когда мы прнводнм в доказательство тезнса не один довод, а несколько, то софнст прнбегает нередко к "н е п о л н о м у о п р о в е р ж е и н ю". Ои старается опровергнуть один, два довода, наиболее слабых нлн наиболее эффектно опровержнмых, оставляя прочее, часто самое существенное и едннственно важное, без вннмання. Прн этом он делает внд, что опровергнул все доказательство и что противинк "разбнт по всему фронту". Если спор из-за одиого—двух доводов был долгнй н ожесточенный, то слушателн, а часто н неумелый доказыватель, могут н не вспомннть о ннх. Такнм образом уловка удается нередко. Особенно прнменяется

она в письменных спорах, где "сражают" друг друга на страницах различных книг, газет и т.п. Там читатель часто и не может проверить, на все ли доводы отвечено.

7. К числу частых отступлений от задачи спора относится *подмена пункта разногласия* в сложной спорной мысли, так назыв. опровержение не по существу. Софист не опровергает самой сущности сложной спорной мысли. Он берет некоторые, не важные частности ее и опровергает их, а делает вид, что опровергает тезис. Это уловка тоже чаще встречается в письменных спорах, газетных, журнальных. Споры эти—"для читателя": читатель не запомнил, вероятно, тезиса, а если же его помнит, то не разберется в уловке.

Напр., в газете появилось сообщение, что скажем, губернатор выслал без всякого законного повода г. Лимонникова, проживавшего мирно в городе Б. Губернатор опровергает: "Сообщение не соответствует действительности. Г.Лимонникова не существует не только в городе Б., но и вообще во вверенной мне губернии". Губернатор прав. Лимонникова в губернии нет. Но суть то ведь не в Лимонникове, а в том, *выслан ли кто-нибудь в данное время из губернии без законных поводов или не выслан*. Фамилия была указана ошибочно, и губернатор воспользовался этим, чтобы опровергнуть подробность сообщения, оставляя без ответа суть его. Читатель-де не разберется и во всяком случае указание *ошибки в подробностях подрывает полноту доверия к целому*. Тем более, что со внешней формальной стороны опровержение правильно: сведение о факте не вполне точно.

Другой пример. В статье сказано: "Эта сосна, посаженная Петром В. в 1709 году, существует на Лахте до сих пор". Софист заявляет: "*Это неверно*" и опровергает данное сложное суждение. Но опровергает он в нем не сущность, не то, что следовало бы опровергнуть, не мысль, что "эта сосна существует на Лахте до сих пор", а подробность: "эта сосна посажена Петром В. в 1709 году". Петр не мог быть на Лахте в 1709 году. Предположим, что этот довод верен. Тогда, конечно, можно сказать, что в *тезисе есть ошибка* (умолчав, что ошибка в неважной подробности). Но суть то ведь не в ней.

Ясно, что этот вид софизмов является "*подменой пункта разногласия*"; точнее, подменой существенного пункта разногласия несущественным, маловажным.

ГЛАВА 19

Софизмы: отступления от тезиса

Диверсия. Изменение тезиса. Расширение и сужение его. Усиление и смягчение. Внесение и исключение оговорок и условий. Подразумевающиеся условия и оговорки. Омонимы. Синонимы. Перевод спора на точку зрения выгоды или невыгоды.

1. Совершенно оставить во время спора в стороне прежнюю задачу спора, неудачный тезис или довод и перейти к другим, называется "*сделать диверсию*". Диверсия делается различным образом. Наиболее грубый способ состоит в том, что спорщик прямо, "сразу" оставляет довод или тезис и хватается за другой. Это случается чрезвычайно часто. В одном митинговом споре, напр., рабочий доказывал, что не рабочие мешали "займу свободы", а буржуазия. Скоро он увидел, однако, что тезис его слаб и что противник его побивает в споре, и он делает "диверсию":—"вообще войну затеяли капиталисты". Противник не сумел использовать своего положения и поддался на уловку, стал сейчас же доказывать, что войну затеяли не капиталисты. Диверсия удалась. Часто диверсия состоит в "перехорде на личную почву". Напр., юный идеалист доказывает человеку "опыта", что такой-то поступок малодушен и бесчестен. Тот сперва стал спорить "чин-чином", но видя, что дело его плохо, сделал диверсию: "Очень вы еще молоды и неопытны. Поживете, узнает жизнь и сами со мною согласитесь". Юноша стал доказывать, что молодость не при чем, что "он знает жизнь". Диверсия удалась. Или другой случай. Спорят, прав ли министр, опубликовав такие-то документы. Один из спорщиков видит, что дело его плохо, и предпринимает диверсию: "вы как-то пристрастно относитесь к этому человеку. Вот недавно вы еще утверждали, что мера, принятая им в таком-то случае, вполне целесообразна. А оказалось, что как раз она привела к противоположным результатам". Противник начинает доказывать, что мера оказалась благодетельной. Диверсия удалась. Бывает и так, что для диверсии нарочно подыскивают и выдвигают какой-нибудь парадокс, или же такое мнение, на которое противник заведомо не преминет "накинуться". Это своего рода "приманка для диверсии"—Иногда диверсия производится очень тонко и незаметно, с постепенными переходами и т.д.

2. Если спор идет не из-за тезиса, а из-за доказательства, то диверсия состоит в том, что защитник тезиса бросает доказывать свой тезис, а начинает опровергать

наш или требует, чтобы мы доказали наш тезис. Вот пример. Один юный спорщик затеял спор с не менее юной девицей, при чем она старалась всячески защищать какой-то трудный тезис; спор был из-за доказательства. После многих трудов юная спорщица, видя, что дело у нее не двигается вперед, обратилась к противнику с претензией. "Да что это я все доказываю свое мнение, а вы только критикуете. Критиковать легко. Докажите-ка вы свое мнение? Почему вы так в нем убеждены?" Юный спорщик, мало разбирающийся в технике спора, устыдился: как это, в самом деле—она все доказывает и трудится, а я только критикую! Диверсия удалась. Он стал доказывать свой тезис и "потерял нападение".

Не бесполезно, в заключение, заметить, что всякая диверсия, если мы "уходим" от прежнего *тезиса* обращает сосредоточенный спор в бесформенный. При диверсии от *довода* или от доказательства спор, конечно, может остаться и сосредоточенным.

3. От диверсии надо отличать другой род софизмов, связанных с отступлением от тезиса или довода—*изменение тезиса* или довода. Мы не отказываемся от них, наоборот, *делаем вид, что все время их держимся*, но на самом деле мы их изменили. У нас уже другой тезис или довод, хотя бы и похожий на прежний. Это называется часто *подменой* тезиса или довода.

К числу разных видов такой подмены относится прежде всего *расширение или сужение* тезиса (или довода). Напр., вначале спорщик поставил тезис: "все люди эгоисты", но увидев, что нельзя его доказать и возражения противника сильны, начинает утверждать, что тезис был просто "люди эгоисты". "Вольно-ж вам было его так понимать широко. Нет правила без исключения. Я имел в виду, конечно, не всех, а большинство". Если же наоборот, противник выставил тезис "люди эгоисты", софист старается истолковать его в более выгодном для себя смысле: в том смысле, что "все люди эгоисты", так как в таком виде тезис легче опровергнуть. Вообще свой тезис софист обыкновенно старается, если дело плохо, сузить: тогда его легче защищать. Тезис же противника он стремится расширить, потому что тогда его легче опровергнуть. Нередко он прибегает к разным уловкам, чтобы заставить самого противника сгоряча расширить свой тезис. Это бывает иногда не трудно, вызвав в горячей голове "дух противоречия".

Еще примеры другого вида расширения и сужения тезиса. Тезис: "А. хорошо знаком с русской литературой". Нападающий *расширяет* его: "А. знаток литературы (вообще)", защитник же *суживает*: "А. знаком хорошо с *современной* русской литературой".

4. Родственно с расширением и сужением тезиса *усиление и смягчение* его. Они приводят к "искажению" тезиса и встречаются, пожалуй, еще чаще. Тезис был дан, напр., такой: "Министры наши бездарны". *Противник* "искажает" его, *усиливая*: "вы утверждаете, что министры наши идиоты". *Защитник* же тезиса, если дело плохо, старается "смягчить" тезис: "нет я говорил, что министры наши не на высоте своего призвания". Или другой пример. Тезис: "источник этих денег очень подозрителен". Противник усиливает тезис: "вы утверждаете, что деньги эти краденые". Защитник, если находит нужным, смягчает тезис: "Я говорил только, что источник этих денег не известен". Усиление тезиса обыкновенно выгодно для нападающего и производится нередко в высшей степени

бесцеремонно и нагло. Смягчение тезиса обыкиовенио производится защитииком его, так как помогает защите. И тут часто не особенно церемонятся.

5. Одна из самых частых подмен тезиса (и довода) состоит в том, что мысль, которая приводится с известной оговоркой, с известными условиями, при которых оиа истинна, подменивается тою же мыслью, но уже высказанною "вообще", без всяких условий и оговорок. Эта уловка чаще всего встречается при опровержениях и имеет больше всего успеха при мало развитых в умствеииом отношении слушателях. Мало развитый ум склонен понимать все "просто"; он не умеет отмечать "тоикие различия" в мыслях, он прямо их не любит, иногда ие терпит и не понимает. Они для него слншком трудны. Поэтому тонкие разичения кажутся такому человеку или "хитростями", "хитросплетеииями", "софизмами" или же (если ои несколько образоваи) "иенужиой схоластикой". Отсюда отчасти вытекает трудность спора о сложиых вопросах, требующих точиого и тонкого анализа и различений, с неразвитым противником или, особеино, при неразвитых слушателях. Но к таким вопросам относится, напр., большая часть политических, государственных и общественных и т.д. вопросов. На этой почве софист, при прочих условиях равных, имеет огромное преимущество. Честный спорщик приведет довод правильный, с нужиыми оговорками, выражениями вполне точно. Но неразвитый слушатель обыкновенио не улавливает, не запомииает этих оговорок и условий, и совершеиио ие оценивает их важности. Пользуясь этим, софист умышлеиио опускает оговорки и условия в доводе или тезисе противника и опровергает тезис или довод так, как будто мысль была выражена без них, а "вообще". Сюда часто иа помощь присоединяется усиление тезиса, ораторские приемы: "негодование" и т.д., почти неразлучные с типом "митингового софиста". Все это действует на неразвитого слушателя очень сильно и надо много хладнокровия, находчивости и остроумия, чтобы отбить такое нападение, если публика вообще сочувствует взглядам софиста. Вот пример: Х. утверждает, что "в настоящее время, при данном уровне развития большинства народа, знаменитая "четыреххвостка" (прямое, тайное, всеобщее, равное голосование) при выборе в Государственную Думу вредна для государства". Противиник опускает все эти оговорки и начинает доказывать антитезис, что прямое, тайное и т.д. голосование (вообще) полезно, потому-то и потому-то. Или я доказываю, что "смертная казнь при некоторых обстоятельствах и условиях необходнма". Противиик опровергает меия перед слушателями так, как будто я утверждал, что смертная казнь вообще необходнма и называет меня "ярым защитником смертной казни", бросая при этом иа меня громы негодования и возмущения. Неразвитые и сочувствующие софисту слушатели тоже начиниают возмущаться—"что и требовалось доказать". Часто надо не мало хладнокровия, знаиия "слушателей" и находчивости, чтобы отразить подобное иападение.

Обратиая уловка—когда то, что утверждалось без оговорки, без условий, потом утверждается с оговоркой и условием. Чаще встречается оиа у защищающей стороны. Напр., сперва человек утверждал, что "ие должно идти на войиу" вообще, ни при каких условиях. Прижатый к стене, ои подменивает это утверждение: "коиечно, я ие имел в виду случаев, когда враг иападает без всякого повода и разоряет страну". Потом он может ввести и еще какую-нибудь оговорку.

6. Этнм условкам—особенно последней—чрезвычайно способствует неполнота н неточность обычной речн. Мы очень часто высказываем мысль с только подразумевающимнся оговорками. Оговорки этн "самн собою разумеются" потому, что, еслн высказывать их, речь становнтся каким-то нагромождённем оговорок—необычайно тяжелой н "неудобоварнмой". Прнмером может служить деловой язык контрактов н т.п. документов, выработанный юридической н т.д. практнкой в защиту от "деловых софнстов на карманной почве".

Такнм образом оговоркн *подразумеваются* на каждом шагу и это ведет к возможностн бесчнсленных ошнбок н софизмов. А. говорнт: "мышьяк яд". При этом *подразумевается* оговорка "еслн принять его больше нзвестного колнчества". Б. *опускает* эту оговорку и говорит: "Доктор пропнсал мне мышьяк, значит он меня отравляет". У Шекспнра в "Венецианском Купце" Шейлок заключает условне с купцом Антоннo: еслн Антонно просрочнт вексель, то он, Шейлок, нмеет право вырезать у него "фунт мяса, как можно блнже к сердцу". Сделка оформлена вполне законно". Вексель просрочен н Шейлок требует условленной неустойкн. Мудрый судья (Порция) спасает Антонно так. "По этой распнске", говорнт она,

"Ты имеешь право взять
Лнщь мяса фунт, в ней именно фунт мяса
Написано; но права ие дает
Она тебе нн на одну кровинку.
Итак бери, что следует тебе—
Фунт мяса, ио, вырезывая мясо,
Коль каплю крови христианской ты
Прольешь—твои имущества н земли
Возьмет страна республикн себе.
Таков закон Венеции."

Юрнсты в прошлом столетнн спорнлн, насколько решенне Порцин правнльно с юрндической точкн зрення.

Мнення былн разные. Но с точкн зрення логнки решенне это—несомненный софнзм. Когда кто говорнт о том, что надо вырезать кусок мяса нз живого тела, тот *немннуемо подразумевает*, что прн этом прольется кровь; н кто соглашается на вырезку такого мяса, тот соглашается на само собою подразумевающееся неизбежное условне этой вырезкн—пролнтне крови. Так что Порция сознательно подменнла условне договора, воспользовавшнсь тем, что оно было выражено обычно, без нсчерпывающей точностн н полноты.

7. Положнтельно бесчисленны разные другие формы подмены тезнса н доводов.

Перечнслим кратко наиболее общие н важные нх роды. Одно н то же слово может обозначать разные мыслн. Поэтому часто легко, сохраняя однн н те же слова тезнса (нлн довода), сперва прндавать нм однн смысл, потом другой. Одна нз обычнейшнх ошнбок, один нз обычнейшнх софнзмов. Мы часто даже не замечаем, сколько разных значеннй нмеет одно н то же слово. Поэтому легко "окрутнть" нас софнсту, который отлнчно разлнчает все нх. Возьмем слово "народ". Редко кто старался разобраться в его значеннях, а нх много: а) народ означает то же, что мало употребнтельное слово "народность". ("Народы Европы"; "нзученне народов"; "народоведенне"); б) народ—все граждане одного н того же государства, объедннeнные подданством ему. Так говорят о "русском народе" в противоположность "австрнйскому", об "англнйском народе" н т.д. "Весь русскнй народ прнзнал революцию" н т.д.;

в) народ—низшие классы населения, противополагаемые интеллигенции, "правящим классам" и т.д. Отсюда термины: "идти в народ", "народники". "Он вышел из народа" и т.д.; г) народ—вообще значит собрание людей, без различия классов, национальности и т.п., вернее, группа людей, находящихся в одном месте. "На улице много народу".

"У приказных ворот
Собирался народ
Густо" и т.д.

Само собою ясно, как легко "играть" таким словом в софизмах. А таких "многозначных слов", как "народ", очень много.

8. Часто пользуются свойствами так называемых синонимов, слов и выражений, различных по звукам, но обозначающих разные оттенки *одного и того же понятия*. Если эти различия в оттенках не существенны для данного вопроса, то синонимы можно употреблять один вместо другого безразлично. Если же они существенны, то получается более или менее важное изменение тезиса. Особенно в этом отношении важна разница, если она сопровождается различием и в оценке, оттенком похвалы или порицания. Напр., далеко не все равно сказать. "А. благочестив" и "А. ханжа". "ревность к вере" и "фанатизм". "Протест" и "возмущение". "Левый" по убеждениям и "революционер" и т.д. Если я высказал тезис: "ревность к вере обязанность каждого религиозного человека", а противник мой изменил его: "вот вы утверждаете, что каждый религиозный человек должен быть фанатиком", то он исказил мой тезис. Он внес в него оттенок, благоприятный для опровержения. Вложил признаки, которые делают тезис не защитимым. Конечно, сказать, что фанатизм обязанность каждого христианина—нелепо. Или, скажем, я утверждаю, что "священники должны получить такие-то и такие-то преимущества". Мой противник излагает этот тезис так: "Х. думает, что попы должны обладать какими-то преимуществами". Название "поп" в устах образованного человека имеет некоторый пренебрежительный оттенок и, внося его в тезис, противник тем самым вносит понижение устойчивости тезиса. Вообще эта уловка—вероятно самая употребительная. Люди прибегают к ней как бы инстинктивно, стараясь обозначить понятие названием, наиболее благоприятным для себя, наиболее неблагоприятным для противника. И чем грубее ум, тем грубее и примитивнее выходят и подобные софизмы.

9. Огромное значение имеет "*перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда*". Надо доказать, что мысль истинна или ложна; доказывают, что она полезна для нас или вредна. Надо доказать, что поступок нравственен или безнравствен; доказывают, что он выгоден или невыгоден для нас и т.д. Напр., надо доказать, что "Бог существует"; доказывают, что вера в Его бытие приносит утешение и счастие. Надо доказать, что "социализация средств производства осуществима в настоящее время"; доказывают, что она была-бы выгодна для слушателей. Часто нет убедительнее доводов для среднего человека, чем те выводы, которые затрагивают насущные интересы его. Даже самые простые доводы чисто "карманного свойства" (argumenta ad bursam), имеют волшебное действие. Один довод, действующий на волю, живо и ярко рисующий выгоду или невыгоду чего-нибудь, иногда сильнее сотни доводов, действующих на разум. Если же мы имеем дело со слушателями невежественными, темными, не умеющими тщательно вникать в вопрос и обсуждать его, то на них ловкий довод "от выгоды", живо и

понятно рисующий, какую ближайшую пользу или вред человек может получить от мероприятия и т.д. и т.д., действует часто совершенно гипнотизирующее. Они "зачарованы" предвкушением будущей выгоды. Они же желают слушать доводы против. От рассуждений о неосуществимости того или иного, о вредных последствиях, которые могут наступить потом, они отмахиваются, как дети. Само собою ясно, какая в этом благодарная почва для софистов; как пышно растет на ней всякая демагогия. Это отлично знает и каждый "мошенник слова". Поэтому данная уловка —любимое орудие подобных мошенников.

Вот пример простого "карманного довода" (с примесью "палочного").

> Или, например, Ирландия!—начал Иван Петрович с новым одушевлением, помолчав:— пишут, страна бедная, есть нечего, картофель один, и тот часто не годится для пищи...
> — Ну-с, так что же?
> — Ирландия в подданстве у Англии, а Англия страна богатая: таких помещиков, как там, нигде нет. Отчего теперича у них не взять хоть половину хлеба, скота, да и не отдать туда, в Ирландию?
> — Что это, брат, ты проповедуешь: бунт?—вдруг сказал Нил Андреич.
> — Какой бунт, ваше превосходительство... Я только из любопытства.
> — Ну, если в Вятке или Перми голод, а у тебя возьмут половину хлеба даром, да туда?
> — Как это можно! Мы совсем другое дело...
> — Ну, как услышат тебя мужики?—напирал Нил Андреевич—а? тогда что?
> — Ну, не дай Боже!—сказал помещик.
> — Сохрани Боже!—сказала и Татьяна Марковна и т.д. ***(Гончаров. Обрыв)***.

Это довод—к карману помещика. Слышали мы аналогичные доводы и к карману мужиков. Несказанно убедительны эти доводы для тех, для кого предназначены. Здесь не лишнее привести остроумную заметку об этой уловке из Шопенгауэра. "Там, где применима эта уловка, остальных можно и не применять. Действуйте не на разум, с помощью доводов, а на волю, с помощью мотивов; тогда и противник и слушатели, если у них такие же интересы, как у него, сейчас же согласятся с вашим мнением, хотя бы оно было заимствовано из дома сумасшедших. Ведь лот воли весит по большей части тяжелее, чем центнер рассуждения и убеждения". "Когда мы сумеем осязательно доказать противнику, что мнение его, если бы оно приобрело значение, нанесет существенный вред его интересам—он так же поспешно отшвырнет это мнение, как раскаленное железо, которое нечаянно схватил в руку".

ГЛАВА 20

Лживые доводы

Подмена доводов. Умножение доводов. Частичная ложь. Нелепые доводы. Субъективные доводы. Различие в них. Их оценка. Адвокатский довод. "Свинская" форма его.

1. Софизмы доводов еще более многочисленны, чем намеренные отступления от тезиса. О подмене доводов во время спора мы уже говорили. Все, что сказано о подмене тезиса, относится и к подмене доводов. К ней нередко прибегают, когда видят, что довод слаб или неудобен почему-нибудь. Сравнительно редко встречается софизм "умножение довода", когда один и тот же довод повторяется в разных формах и словах и сходит за два или несколько различных доводов. Эта уловка особенно применяется в спорах при слушателях, в длинных речах и т.д. Иногда очень трудно разобраться, одна ли мысль перед нами, высказанная в разных формах или несколько разных мыслей; надо напряжение внимания, а нередко и хорошее знание вопроса, о котором идет речь. Все это качества, редко присущие обычному слушателю, который и доводов-то не умеет выделять сознательно. Вот простейший пример умножения довода. Тезис: "Бог существует". Доказательство: "В нашем духе существует непосредственная уверенность в Боге. Мы совершенно не можем избавиться от мысли о Боге. Мы не можем думать о мире, не можем мыслить о самих себе, без того, чтобы невольно с этим не соединилась и мысль о Боге. Через все видимое и конечное наши мысли устремляются к высшему, невидимому, бесконечному и их движение не успокаивается раньше, чем они не достигают своей цели. Мы по необходимости должны думать о Боге. Сознание Бога есть столь же существенный элемент нашего духа, как миросозиание и самосознание" и т.д. и т.д. (Лютардт, Апология христианина III чтение). Пусть читатель решит сам, сколько во всем этом отрывке высказано доводов. Бэн цитирует в одной книге (Rhetoric etc.) замечание одного опытного автора: "На массу один аргумент, предложенный в пяти разных видах, действует точно так же, как пять новых".

2. Самые обычные ошибки доводов—это ложный довод и произвольный довод. Когда дело идет о намеренной ошибке, о софизме,—ложный довод принимает характер лживого довода. Положим, софист не имеет под руками истинных доводов, на которые можно бы опереться. Тогда он берет какую-нибудь заведомо для него ложную мысль, новую для противника или для слушателей или не признанную ими до этого времени—напр., ложный факт, ложное обобщение,

ложную цитату и т.п. и выдает ее за истинную. При этом он часто (а в спорах для убеждения особенно) пользуется доверчивостью противника или слушателей, авторитетом своим, внушением, или всеми возможными другими уловками, чтобы заставить принять такой довод.

Успеху такого софизма чрезвычайно способствует, если ложь частичная, т.е. такая, о которой говорит сатана у Алексея Толстого (в "Дон-Жуане").

С правдой ложь срослась и к правде так пристала,
Что отскоблить ее нельзя никак.

И не только нельзя отскоблить, но часто нельзя сразу и отличить, где ложь кончается, где начинается правда. Об этом уже мы имели случай говорить выше (глава XI, 6). Такая ложь незаметно проходит, часто спрятавшись под плащем идущей вместе с ней истины. Подобных случаев в обычной жизни—тьмы тем. Напр., выдвигают довод: "эти люди были жестоко избиты". Доля правды: они были побиты. Доля лжи—"жестоко" избиты. Пессимист утверждает: "жизнь—страдание": Мысль ложная. Но мы чувствуем, что в основе ее лежит частичная истина: в жизни человечества много страданий и т.д.

3. Интересно, что, наряду с такими частично истинными доводами, в устных спорах из-за победы нередко пускаются в ход с успехом нелепые доводы. Во-первых, иную нелепость очень трудно опровергнуть в устном споре, да еще при невежественных слушателях. Даже более: как есть "очевидные", недоказуемые истины, так есть "очевидные", неопровержимые нелепости. Во-вторых нелепый довод, часто прямо озадачивает противника своею неожиданностью; не сразу найдешься, что на него ответить. Иной и совершенно теряется: очевидно нелепость—но как доказать это противнику, да еще при данных слушателях! Для этого необходимы долгие рассуждения и такие предпосылки, которых у него (и у них) не имеется и которых он принять не пожелает. Напр., противник скажет: "вместо истины я признаю ложь, вместо добра—зло". Есть ведь такие карикатуры сверхчеловека и в России. Что ему возразить?—Остается только, на манер майора Ковалева, тряхнуть головою и сказать, немного расставив свои руки: "признаюсь, после этаких с вашей стороны доводов я ничего не могу прибавить"... И оставить спор и "победителя". Кто обладает остроумием, может попытаться, прежде чем оставить спор, вышутить софиста. Но спорить далее—вряд ли полезно.

Такую же роль играют и нелепые вопросы при осведомлении. Покойный санскритолог Минаев описывает характерный диспут на Цейлоне между буддийским проповедником и христианскими миссионерами, в котором последние потерпели поражение. "Нападая на своих противников, Гудананда перестроил по своему все их учение и выдвинул целый ряд диких вопросов, которые, вследствие своей нелепости, поставляли миссионеров в затруднение" (Минаев. *Очерки Цейлона и Индии*). Этим приемом пользуются иногда и у нас.

4. Лживый довод надо отличать от субъективного довода. Лживый довод, как сказано, стремится ввести заведомо ложную для софиста мысль в мышление собеседника или слушателей, заставить принять ее. Субъективный довод тоже может быть заведомо для нас ложным или, во всяком случае, недоказательным. Но мы знаем, что собеседник считает его истинным. Он не вводится нами в мышление противника или слушателя, а заимствуется из этого мышления. Таким образом, если мы стремимся доказать какой-нибудь

действительно *истинный* тезис и пользуемся *лживым* доводом, то вводим в мышление противника не только истину (тезис), но и *новое заблуждение*, новую ошибку (довод). Если же мы будем доказывать тот же тезис с помощью субъективного довода, то совершенно не вводим *новых* заблуждений в ум противника или слушателя, а только новую истину.

Это различие признается на практике настолько существенным, что лживый довод считается непозволительной нечестной уловкой, а субъективный довод применяется постоянно, нередко на каждом шагу, как уловка *позволительная*. Напр., в споре для убеждения, если нет "общей почвы", нельзя сделать без субъективного довода ни шагу. Спор ради победы часто прибегает к этой уловке, особенно для слушателей. Только высшая форма спора—спор для исследования истины—никогда не опускается до нее.

Вот пример ее, по сравнению с лживым доводом. А. желает доказать, что религия—пережиток прошлого суеверия. В доказательство он приводит новый для своего собеседника довод: "Ведь наукой уже доказано, что Бога нет". Этот довод или ошибочен, или заведомо ложен. Если он заведомо ложен (т.е. А. *знает*, что наука не доказала и пока не может доказать ничего подобного) и между тем А. вводит его, чтобы с помощью авторитета науки убедить противника в небытии Бога—то довод этот лживый.

Положим, теперь, А. спорит о том же тезисе с другим противником, который, как ему известно, именно не раз высказывал убеждение, что "наукой доказано небытие Бога". Если А. скажет: "ведь вы же признаете, что наукой доказано небытие Бога"—это будет *субъективный* довод. А. исходит в доказательстве из убеждения противника, которое сам считает ошибочным.

Повторяю, такие уловки попадаются чрезвычайно часто. Без них были бы невозможны многие споры, напр., споры перед слушателями, для их убеждения. Они сокращают спор. Они дают лишний шанс в борьбе с софистами. Но нельзя закрывать глаза на то, что они не всегда, не при всех обстоятельствах позволительны.

5. Прежде всего, большая разница, *открыто ли* мы опираемся на мнение противника или *скрытым образом*. В первом случае мы говорим примерно так: "ведь вы думаете так-то и так-то. Не будем спорить, правильна ваша мысль или нет. Но из нее необходимо вытекает истинность моего тезиса". Или: "станем на вашу точку зрения"... и т.д. Здесь мы не скрываем от противника, что *для нас лично* его довод не имеет значения; нам он кажется спорным или даже ошибочным. Но *противник* заведомо считает его истинною; поэтому—говорим мы—он обязан принять и наш тезис, необходимо вытекающий из данного довода. Одним словом, мы хотим заставить противника принять наш тезис, заставив его быть логически последовательным.

Пуская в ход скрытый субъективный довод, мы поступаем иначе: мы совершенно умалчиваем о нашем к нему отношении, рассчитывая, что молчание это примется как "знак согласия"; или даже прямо вводим в заблуждение противника, заявляя, что и мы считаем этот довод действительным. Напр., сопровождаем его вводными словами: "несомненно, что..." или "известно, что..." и т.п.

6. Открыто-субъективный довод вполне безукоризнен с моральной точки зрения. Он иногда "может и должен" быть приведен—говорит Уэтли, чтобы заставить

замолчать тех, которые не поддаются хорошим доводам, или для того, чтобы убедить тех, которые по слабости или предрассудкам не могут признать их силы". Уэтли указывает, что подобные доводы употреблял в спорах с иудеями, чтобы заставить замолчать их, и Христос (Логика, ст. 352-3). Но для убеждения противника или слушателей такой довод далеко не всегда может быть рекомендован. Приводя мысль, высказывать, в то же время, сомнение в ее истинности—особенно, когда сомнение в ней выгодно и для противника, не желающего убеждаться—плохой психологический расчет. Поэтому на практике чрезвычайно часто употребляются скрыто-субъективные доводы. Обычно единственные ограничения, вносимые совестью и тактом, диктуются принципом: "цель оправдывает соответственные ей средства". Стараются, чтоб тезис был суждением несомненно для нас истинным и польза от его принятия значительно превосходила вред от подтверждения (т.е. иными словами от укрепления нашим согласием) ложного с нашей точки зрения довода. Примеров скрыто-субъективного довода можно набрать сколько угодно из ораторских речей и ораторских поединков. Когда заведомый атеист социал-революционер обращался когда-то к слушателям-крестьянам с доводом, что "земля—Божья" отдана всем одинаково и т.д., он пускал в ход "скрыто субъективный довод". Когда "правый" в 1917 году на митинге обращался к противнику социалисту с доводом: "так решил съезд р. и с.депутатов, как же идти против этого решения?"—он пользовался скрыто-субъективным доводом и т.д., и т.д.

Скрыто-субъективные доводы в руках бесцеремонного и бессовестного человека обращаются в ужасное орудие демагогии и возбуждения толпы. Они получают часто типичный и зловещий характер "доводов к черни", (ad plebem), зиждущихся на невежестве ее и на темных предрассудках. Но без них вряд-ли обходится и человек вполне порядочный, для убеждения в очень хороших мыслях, если ему часто приходится убеждать людей.

7. Часто к худшим формам субъективного довода, иногда же к лживому доводу, относятся некоторые виды так называемой "адвокатской уловки", "адвокатского довода" (Advokatenbeweis). Сущность этой уловки состоит в том, что софист "пользуется к своей выгоде какой-либо неосторожностью противника" (Кант),—ошибкой его или даже прямо опиской, оговоркой и т.д.

Положим, напр., противник явно ошибочно понимает какой-либо закон (в юридической практике). Софист отлично видит это, но ему выгодно такое понимание. Поэтому он остережется напасть на аргументацию противника с этой стороны; наоборот, он старается оставить противника при его заблуждении и обосновать на ошибке его свое доказательство, которое иначе, может быть, и не ладилось бы. Это, конечно, применение субъективного довода.

8. Вполне "свинский", иногда изменно "сутяжнический" характер принимает эта уловка тогда, когда пользуются очевидною оговоркою, опискою, опечаткою, несмотря даже на прямое заявление противника, что это опечатка и т.п., так что здесь эта уловка принимает характер лживого довода для слушателей или читателей и т.п. Применяется эта уловка для разных целей; иногда вообще хотят ввести в заблуждение своих читателей или слушателей, которые не в состоянии проверить довода; иногда хотят хоть на первое время ослабить впечатление от каких-нибудь утверждений и т.п.

протнвника, воспользовавшись оговоркой нли опечаткой и т.д., и т.д. Вот пример из газетной практики. Одиа газета сделала сеисационное разоблаченне относнтельио нашумевшего в свое время политического убийства и иазвала фамилию убийцы. Но, благодаря опечатке, была перевраиа одна буква в этой фамилии. Об этом дано было немедлеино знать по телефону в редакцин других важиейших газет. К сожелаиию, одна нз последннх, ("Новое Время") защищая партию, к которой прннадлежал убийца, иа следующий день аргумеитировала так, как будто иичего ие знала об опечатке: поместнла "негодующее" письмо лица, обладавшего иапечатаииой по ошибке фамилией; пустила в ход негодующие статьи против "клеветы" иа иего и т.д., и т.д. Прием, иа который решится ие всякий.

ГЛАВА 21

Произвольные доводы

Требовательность к доводам. Скрытые доводы. Произвольные доводы. Злостиые клички и красивые названия. Игра двумя синоннмамн. Голословная оцеика доводов противнмка. Опровержеине "в кредит".

1. Бесспорио, самая распространеииая ошнбка н самый распространеный софнзм—это—"пронзвольиые доводы". Стонт виимательио просмотреть статьн любой газеты, речь любого оратора, прослушать спор любого лица—и мы почти иеизмеиио иатолкиемся в ннх иа пронзвольные, вовсе не очевидные и не доказаиные утверждения и отрицаиня, на которые людн опнраются для поддержкн своих миеиий. Только в строго иаучиых кингах из области точиых иаук редко проскальзывают подобиого рода ошибки.

Прнзнанне нлн непризнаиие довода "произвольным" зависит однако, иа практике, в значнтельной мере от степенн нашей требовательностн к нему. В одном случае мы требовательиее, в другом меиее требовательны, н это вполне правнльно. Требовательиость к доводам должна иа практике иметь степеии. Ииаче мы впадаем в ошибку "чрезмериого сомиеиия" или "чрезмерной точностн", которой соответствует и свой особый софизм. Если иачать исследовать достовериость всякого довода н прн всех обстоятельствах с абсолютной точностью, то не был бы возможен обычиый спор, ие возможна была бы практическая деятельность. Оставалось бы повторять мудрость древиих философов-скептиков, которые считали иеобходимым прилагать мерку абсолютной достоверностн н поэтому во всем сомиеваться. Вот образец такого сомиеиия (в изображеиии Мольера):

Марфурий: Что вам угодно, господии Сгаиарель?
Сганарель: Господии доктор, я желал бы посоветоваться с вами по поводу одного обстоятельства и нарочио сюда за тем пришел.
Марфурий: Прежде всего, г.Сганарель, прошу вас, измеиите вашу маиеру выражаться. Наша философия требует, чтобы не было высказываемо вполне решительных предложеиий, чтобы обо всем говорилось неопределеиио и чтобы суждеиия былн условные, предположительиые. И вследствие этого вы ие должны говорить: Я пришел, а мие кажется, что я пришел.
Сганарель: Кажется?
Марфурий:—Да.
Сгаиарель: Черт возьмн! Должно оио казаться, коли оно действительно есть!
Марфурий: Это ие вытекает одио из другого; вам может казаться н без того, чтобы факт существовал на самом деле.
Сгаиарель: Как! По вашему, ие несомиеино, что я сюда пришел?
Марфурнй: Это еще вопрос,- и мы должны во всем сомневаться.
Сгаиарель: Как! меня здесь иет, и вы со миой не говорите!
Марфурий: Мие представляется, что вы здесь, и кажется, что я с вами говорю, ио это ие несомнено.

—("Вынужденный брак". Перев. Ф.Устрялова).

Ошибка Марфурия в том, что ои примеияет утоиченные химические весы там, где иадо весить иа обыкиовеиных лавочиых. Есть известиая степеиь требовательиости к доводу, устаиавливаемая логическим тактом человека. В иауке—оиа одна; в юридической практике—другая; в обычиой жизии—третья. И в этих пределах она зависит главиым образом от большей или меньшей важиости для иас спора. Если кто-иибудь спорит с иами из-за гривеииика, у иас будет одна степеиь требовательиости к его доводам; если спор идет из-за двухсот тысяч—совсем другая. Если спор очеиь для нас важеи, напр., от исхода зависит корениая перемена в иашем мировоззреиии, в нашей жизни, в оцеике наших трудов,- требовательность выходит ииогда за пределы досягаемости здравым смыслом:

"Ты видишь-ли?
—Хоть вижу, да не верю".

Софист очеиь иередко пользуется этой лазейкой для того, чтобы ускользиуть от пораже́иия в споре. "Не доказаио!" "Произвольный довод!" "Докажи!" "Не верю!" Эти дешевые заявлеиия в нскусиых руках обращаются в очеиь важиое средство для отступлеиия.

Но как излишияя требовательиость к доводам есть ошибка или уловка, так и излишияя иетребовательность—тоже ошибка. Нужеи имеиио логический такт и опыт, чтобы в каждом данном случае найти иадлежащую мерку требовательиости.

2. Из всех видов софизмов произвольиого довода иадо прежде всего выделить "скрытые произвольные доводы". Суть этой уловки вот в чем. Обыкиовеиио при рассуждении, особеиио же в спорах, приводятся не все мысли, иужные для того, чтобы сделать тот или иной вывод. Некоторые из иих "опускаются" и должиы подразумеваться сами собою. Напр., в рассуждеиии: "все люди умирают, умрем и мы" пропущеиа и сама собою подразумевается мысль ("посылка" рассуждеиия) "мы люди". Можио пропустить вместо этой посылки другую. "Все мы люди, зиачит умрем и мы". Здесь будет пропущеиа и иеобходнмо подразуется мысль: "все люди умирают" и т.д.

В устиых спорах таких пропускаемых мыслей особеиио миого. Мы имеем, однако право пропускать лишь те посылки, которые очевидны. Софист же делает иаоборот. “Софист выпускает то, что ие очевидио, и составляет иа деле самую слабую сторону рассуждеиия, стараясь в то же время отвлечь виимаиие от места, где иаходится ошибка” (Уэтли. Логика, 200). Разберем иаиболее характериый вид этой ошибки—софизм “произвольиого назваиия”, скрывающий довод.

3. Огромиую роль в софистической практике играют иазваиия с пропущеиной посылкой, которая оправдывает их. Ведь каждое иазваиие тоже должио быть обосиоваио. Когда я говорю: “этот офицер известиый путешествеиник”, то само собою подразумевается мысль: “этот человек офицер”. Когда я говорю, “такие проявления аиархии, как этот поступок, ие допустимы в государстве”, то само собою подразумевается мысль: “этот поступок—проявлеиие аиархии”. Одним словом, каждое иазваиие подразумевает оправдательиую посылку, дающую право иа это иазваиие. Эта посылка тоже довод, скрытый довод и очеиь часто произвольиый. Между тем человечество, по леии мысли и по другим миогим причииам, особеиио склоиио этого рода скрытых доводов не проверять, а прииимать их иа веру.

Между тем прииятие иазваиия часто решает все дело. Ведь приияв его, мы, тем самым, приияли, что предмет обозиачеииый им, обладает и соответствеиными свойствами.

Рассуждая правильио, мы часто должиы бы сперва убедиться, что в предмете есть эти свойства, а потом уже прииять иазваиие его. На деле же, мы сперва прииимаем иазваиие его, и, осиовываясь уже иа иазваиии, выводим, что предмет должеи иметь те или ииые свойства. Получается как бы “перевериутое доказательство”. Этим иедостатком обыдеииого мышления пользуется софист, стараясь заставить иас сперва прииять на веру иазваиие предмета; и вместе с этим “пройдут” иезаметио и те свойства предмета, в которых ои желает иас убедить.

4. Чтобы мы приияли иа веру иазваиие, ои пользуется, кроме обычиой иашей склоииости к этому, еще разиыми обычиыми уловками, иапр., виушеиием. Говорит безапелляциоииым тоиом, употребляет иазваиие, как иечто само собою разумеющееся, иесомиеино правильное. Отвлекает винмаиие от проверки скрытой оправдательиой посылки и т.д., и т.д. Есть назваиия, которые особеиио пригодны для такой уловки: это те иазваиия, которые имеют оттеиок порицаиия или похвалы; ими пользуются, как “злостиыми кличками” или “красивыми словами”, “красивыми иазваииями”. Из иих—самые подходящие—модные в даииое время “боевые” клички и иазваиия. Эти слова стаиовятся для очеиь миогих чем-то вроде фетиша или “жупела” для московской купчихи у Островского. Часто это в полиом смысле “гипиотизирующие слова”. Оии действуют на человека мало развитого, как меловая черта иа курицу. Говорят, если пригиуть голову курицы к полу н провести от клюва мелом прямую черту, курица несколько время останется неподвижно в таком положеиии, созерцая только эту черту. Так и человек, загипиотизироваииый соответствеииым словом, теряет спсобиость рассуждать, правильио это слово приложеио или иет. Особеиио, если усилеиио ударяют на такое слово и растекаются по поводу его “в красиоречии”.

5. Игра “красивыми иазваииями” и “злостиыми кличками” встречается иа каждом шагу, иапр., в газетиой полемике известиого

тнпа. Г.Икс сделал в собраннн какое-то заявленне: газета пншет: (смотря по "режнму") это явио революцнонное заявленне (нлн контр-революционное заявленне) показывает, до чего подняла у нас голову гндра революцин (нлн контр-революцин) н т.д. Затем ндут красноречнвые рассуждення об этой "гидре"—н чем красноречивее, тем лучше; красноречне отвлечет внимаиие от проверкн, действнтельно лн заявлеине революционно нлн контр-революционно. Чнтая само заявленне, мы, обыкновенно, не вн172каем в него с должным вннманнем; поэтому "злостная клнчка" проходит "сама собою", без критнкн, особенно, если она даиа в "иашей газете", которой мы доверяем. Иногда этнмн "злостнымн клнчкамн" пугают нлн, как говорят в народе, "пужают" робких людей. Но иногда злостная клнчка обращается в страшное орудне демагогии. Из истории известно, что стоит крнкнуть в нной момент толпе: "это провокатор", "отравнтель", "революционер" н т.д., н участь человека будет решена. Конечно, порой "пужанье" злостнымн кличкамн в неумных руках нмеет оттенок комического. Так было время, когда некоторые "общестаеиные оргаиизацин", нмевшне в распоряженни громадные капнталы, но весьма недолюблнвающие правнтельственных "ревнзнй", "пужалн", что ревнзня нх деятельностн—"контр-революцнонный акт".

6.Не менее успешно прнменяются н "краснвые названня" для того, напр., чтобы смягчнть впечатленне от какого-ннбудь факта, нлн "выдать ворону за ястреба" н т.д., и т.д. Слова "жулнк" н "уголовный преступннк" имеют очень непрнятный оттенок; но еслн назвать того же человека "экспроприатором"—это звучнт благородио. Иногда название служит лучше, чем любая ограда. Когда шайка уголовннков заннмает дом и грабнт,- с нею церемонннться не будут. Но стонт нм выкннуть "черный флаг" н назвать себя "аиархнстамн"—н получнтся совсем нное впечатленне. Нежеланне жертвовать собою для родины, когда это наша обязанность—не особенно уважаемое качество; но стонт назвать отказ ндти в бнтву "войной протнв войны" нлн т.п. н самый тупо-низменный, жнвотный трус получает внд "борца за ндею". Эта черная магня слов отлнчно нзвестна софнстам. Там, где совершнть ннзменный поступок мешает остаток стыда, голос совестн, н т.д., и т.д., туда прнходнт, как дьявол-нскуснтель, демагог н бросает для прнкрытня ннзменных побужденнй "краснвое названне". Большннство горячо хватается за него, как за предлог освободить себя от того, чего не хочется. Так нскушает нас внутрн нас "внутренний софист"; так действует в помощь ему, часто гораздо более хитрый, нскусный н бессовестный внешннй софнст.

7. Нередко нгра краснвымн названнямн н злостнымн клнчкамн усложняется, обращаясь в "нгру двумя сннонн мамн". Для нее нужна пара сннонимов, обычно отличающнхся друг от друга резче всего похвальным н неодобрнтельным оттенком мыслн, напр.:

Щедрость н мотовство, скупость н скряжннчество, свобода н произвол, твердая власть н деспотнзм н т.п. н т.п. Возьмем два такнх сннонима: "свобода нскусства" н "разнузданость искусства". Цензор запретнл печатать порнографнческое пронзведенне Икса. Защнтннк Икса в газете начннает, прнмерно, так: "Опять цензура! Опять карандаш палача мыслн губнт цветы свободного нскусства... На днях запрещена кннга почтенного Икса, содержание которой не понравнлось целомудренному цензору".

..."Порнография!—Не нам, конечно, защищать разнузданность искусства, не мы будем отстаивать право на существование такой гнусности, как порнография. Наш читатель знает это. Ее надо преследовать, ее надо карать, надо истреблять без жалости эту отраву духа. Но нужно же уметь отличать порнографию от светлого искусства, возводящего жизнь в перл создания! Иначе мы дойдем до уничтожения капитолийской Венеры или божественной вакханалии Рубенса! Мы дойдем до запрещения "Руслана и Людмилы", этой шалости юного гения. Но цензорская рука не знает таких различий и дерзает и посягает на все, даже на свободу искусства". Затем идут иногда "анекдоты из цензорской жизни" и "пламенная талантливая" защита свободы искусства от цензоров. Какая горячая, какая убедительная в формах журнального шаблона! Нет только одного: доказательства, что защищаемое произведение не порнография, а "светлое искусство". А в этом одном вся суть. Такую уловку можно назвать "игрой двумя синонимами".

8. К тому же роду софизмов произвольного названия относится одна из самых обычных уловок спора—бездоказательная оценка доводов противника. Многие, услышав довод противника, заявляют категорически: "ерунда!", "чепуха!", "софизм!", "игра слов", "это глупо!" и т.д. и т.д. и т.д. Если они потом и докажут правильность своей оценки, то все-таки подобные резкие квалификации доводов противника по меньшей мере излишни. Особенно до всякого доказательства их правильности. Надо сказать, однако, что в огромном большинстве случаев такие оценки и недоказуемы и неправильны. Но их иногда даже и не пытаются обосновать, а "пущают так", в виде аргумента, в виде возражения. Это уже чистейший софизм произвольного названия: название заменяет довод, а само не доказано. Даже более—это один из самых грубых софизмов этого рода. Вот пример из Герцена.

"Жизнь человека—великий социальный долг—говорил Луи Блан. Человек должен постоянно приносить себя в жертву обществу?
— Зачем?—спросил я вдруг.
— Как зачем? Помилуйте: вся цель, все назначение лица—благосостояние общества.
— Оно никогда не достигнется, если все будут жертвовать и никто не будет наслаждаться.
— Это игра слов.
— Варварская сбивчивость понятий,— говорил я смеясь".

Или другой пример (из Тургенева).

"Когда же он (Стахов) хотел окончательно сразить противника, он говорил: все это одни фразы". Должен сознаться, что многим лицам такого рода возражения казались (и до сих пор кажутся) "неопровержимыми". ("*Накануне*", *гл.III*).

К произвольным доводам относятся или с ними связаны и более тонкие, переплетенные с другими софизмами оценки доводов, с целью отделаться от труда на них ответить. Напр., "этот довод слишком груб и примитивен и с ним не стоит считаться". Или "нечего останавливаться на этом наивном доводе" и т.д. и т.д. Надо помнить, что раз мы спорим с кем-нибудь, раз сочли возможным с ним спорить, то наша обязанность опровергнуть все это доводы, как бы они ни казались "грубы" или наивны.

Сюда же примыкают и такие уловки произвольного довода, как та, в которой одии английскнй логнк упрекает В.Гамильтоиа. "Последиий иногда отделывается такнми словами от труда опровергиуть мысли противиика: "в конечном результате аиализа эта мысль, приводит к противоречию". Но ои ие пытается показать, что оиа действительио приводит к этому. Таким образом получается "опровержение в кредит", которое иеобходимо отиести или к ошибкам, или уловкам". (Monck. *Ad Introduction to Logic*. 1880 г.) Илн же отделываются замечаиием: "Мы ие будем остаиавливаться иа этом аргумеите, так как ошнбочность его очевидиа, а перейдем к более существеииому". Или: "здесь мы ие будем доказывать истниности (нли ложиости) этой мысли. Мы докажем ее в другой кннге" и т.п. Это последиее тоже "доказательство в кредит". Формы таких ошибок и уловок—бесчислеиIны.

9. Далее однм из самых употребнтельиых вндов произвольиого довода являются иеправильные ссылки иа авторитеты. Доводы "от авторитета" очеиь важиы и без них, в общем, часто ие обойтись. Но иадо помиить два условия правильиого их прнменеиия: а) доводы эти правильио примеиимы илн за неимеинем доводов по существу, (что бывает очеиь часто, ведь мы ие можем всего зиать, все испытать сами и все личио проверить); или же в подкреплеине доводов по существу. Сама по себе ссылка иа авторитет в огромиом большиистве случаев является лишь более или меиее вероятиым (а ие достовериым) доводом; б) во-вторых, каждый авторитет— авторитет только в области своей специальиости. Если такнх областей иесколько—тем для него лучше, конечно. Но вне пределов специальиостн, он "обычиый смертный" и ссылка иа иего в этих случаях—ошибка нлн софизм. Вот два условия, при соблюдеиии которых может быть правильиа ссылка иа авторитет. В остальиых случаях—такая ссылка есть ошибка или софизм (лживого или произвольиого довода).

Но и при соблюдеиии указаииых условий ссылка иа авторнтет имеет разиые степени вероятиости, которые иеобходимо учитывать каждый раз отдельио. Напр., в области специальиости даииого лица есть вопросы, по которым его правдивое миеиие можио счесть достовериым, и есть такие вопросы, где оио ие идет далее средиих степеней вероятиостн. Напр., возьмем науку. А. прнводит довод: "теорня мирового эфира в настоящее время оставлеиа миогими физиками". В подтверждеиие ои ссылается иа слова профессора Икса, известиого своим точиым умом и широкими позиаииями в современном положенни фнзнки. Ясио, что такой человек ие мог сделать ошнбки в этом вопросе. Так же, как ие можем сделать мы ее в вопросе: получнлн мы жалованье илн иет. Вся суть будет в том, верио-ли передал А. слова Икса. Наоборот, еслн А. сошлется иа слова Икса в доказательство того, что такая-то спорная теория в физике ошибочиа, то тут мнеине Икса (еслн оно верио передаио) может нметь лишь цеииость большей или меиьшей вероятиости, в зависимости от миогих обстоятельств. Икс авторитет, ио Икс—человек.

Может быть ошибочна ие иовая теория, а оцеика ее этим авторитетом.

10. Злоупотреблеиие ссылками иа авторнтеты свойственио иередко увлекающейся молодежи и тем людям, которые ие привыкли, ие любят н ие умеют самостоятельио мыслить. Тем, иапр., про которых можио повторить слова Гоголя: "У иего есть ум, ио сейчас по выходе журиала, а запоздала выходом киижка—и в

голове ничего" (Театральный разъезд). Резко, но остроумно, о таких любнтелях авторитетов отзывается Шопенгауэр.

"Люди, которые столь поспешно н с такнм жаром хватаются за авторитеты, чтобы ссылкой на них разрешать спорные вопросы, в сущности, рады, что могут пустить в дело чужой рассудок и чужую проницательность, за неимением своих собственных. Чнсло их—легион. Ибо, как сказал Сенека: unus quisque mavult credere, quam judicare (Каждый предпочнтает верить, а не рассуждать). Поэтому в их спорах обычное оружие—авторнтеты. Ими они побивают друг друга. Кто взялся с ними в спор, тот сделал неправильно, если захочет обороняться от них доводами по существу н аргументами. Окунувшнсь в пучнну неспособности рассуждать и мыслить, они зачарованы против этого оружия,—своего рода Роговые Знзфрнды. Поэтому онн противопоставляют вам в виде аргументов авторитеты и закричат: "победа!" (Parerga und Paralipomena II, 266).

В внде не безынтересного характерного примера споров в этом роде приведу рассказ "Радда Бай" (Блаватской).

"Однн статный индус драпнрованный в белую с золотом шаль, с золотыми кольцами на всех пальцах ног, огромным знаком Вншну на лбу н в золотом pince-nez, обратился ко мне уже с прямым вопросом: Неужели я, прожив так долго в Америке, родине Томаса Пена, верю в какое-лнбо божество?

— Прнзнаюсь, верю, и вовсе не каюсь в такой невежественной слабости,— последовал мой ответ.

— И в душу человека?— переспросил он со сдержанной усмешкой?

— Да, н в душу, и как ни удивительно, даже в бессмертный дух...

Юный магистр, нервно занграв кольцами на ногах, обратился с новым вопросом, довольно на этот раз оригинальным.

— Стало быть, по вашему, Гексли шарлатан н глупец?

В свою очередь мне прншлось вытаращнть глаза.

— Это почему же? — осведомлась я у pince-nez.

— Потому что или он, признанный всемн авторитет, знает, о чем говорит, или же он шарлатан, рассуждающий о том, чего не понимает.

— Гексли — сказала я — как натуралнста, физнолога н ученого не только признаю, но н преклоняюсь перед его знанием, уважая в нем один из величайших авторнтетов нашего временн, т.е., во всем, касающемся чисто физическнх наук; но как о философе имею о нем весьма не высокое мненне.

(Далее юноша совершает дньерсню от этого довода и переходит к другому доводу,- тоже очень характерному для подобного рода умов).

—"Но ведь против логическнх выводов, основанных на факте, трудно идти. "Вы чнтали его статью в "Forthightly Review" об "автоматизме человека?"

- Кажется, читала... и кой-что запомнила из его удивительных софизмов... Но что-ж о ней?

- Вот что. Профессор в ней неоспоримо доказал, что человек не более как сознательный и сознающий себя автомат, добавляя к этому в свонх "Lay Sermons", что человек "хнтрейшнй нз часовых прнборов прнроды", но не более н т.д. *(Из пещер и дебрей Индостана, СПБ. 1912. 257-8).*

Эти доводы: "тот-то неоспоримо доказал", "наукой доказано" н т.п., так часто встречаются в некоторых спорах и так сравнительно редко онн правильны. Или ошнбка неграмотного в логике и в науке незрелого мышления, или—софизм, т.е., лжнвый довод. Как часто он примеияется—знает, вероятно, всякнй.

11. Уловка противоположного характера—совершенное отрицание авторитетов.

В действительиости есть сравнительио мало вопросов, в которых мы серьезио, с полным зиаиием, с затратой всего иужиого труда и сил можем разбираться сами. Эти вопросы обычио ие выходят за пределы ближайшего житейского опыта и интересов и за пределы иашей ближайшей специальиости. В остальиом мы поиеволе осиовываемся иа опыте и знаииях всего прочего человечества. Без них ие сделать ии шагу. Но если так, то естествеиио осиовываться иа опыте и зиаииях ие первого попавшегося иа пути человека, может быть совершеиио ие пригодиого для этой цели, а иа сведеииях заведомо иаилучших зиатоков в той области, к которой относится вопрос, т.е. опираться иа авторитеты.

Поэтому полиое отрицаиие авторитетов чаще всего является "мальчишеством" или результатом иедомыслия или с о ф и з м о м —в параллель софизму злоупотреблеиия авторитетами.

Иногда это отвага "свободиого мыслителя", у которого мысль "свободна" потому, что ие связаиа прииципами разума или же выходка юиого диллетаита мысли, "оригииальиичающего" своим отрицаиием, по заветам доброй старины. "Дух отрицаиия, дух сомиеиия" и т.д.

> —"Я уже говорил вам, дядюшка, что мы не прнзнаем авторитетов,— вмешался Аркадий.
> — Мы действуем в силу того, что мы прнзнаем полезиым,— промолвил Базаров. В теперешнее время полезиее всего орицание,- мы отрицаем.
> — Все?...
> — Все,...- с невыразимым спокойствием повторил Базаров. П.П. уставился на него. Он этогоне ожидал, а Аркадий даже покраснел от удовольствия". (Тургенев. *Отцы и дети*).

Чаще, одиако, встречается в иастоящее время ие полиое отрицаиие авторитетов, а другой с о ф и з м : отрицаиие того авторитета, который правильио приводится в подкреплеиие своей мысли противииком. Напр., положим, я утверждал, что "положительиый электрои до сих пор не выделеи из атома", и подтвердил свое утверждеиие ссылкой иа иедавнее подчеркиваиие этого обстоятельства тем же известиым, общепризиаииым зиатоком физики и точиым мыслителем, проф. Х. Противиик мой и я в этих вопросах профаиы; авторитет мною приведеи вполне правильио и к месту. Но противиику не хотелось допустить доказываемый мною довод, и он начииает софистировать. "Позвольте, ио проф. Х. бог, что ли? Разве он ие может ошибаться? Еще иедавио он был улнчен в такой-то и в такой-то ошибке". "Да, проф. Х. не бог, ошибаться может. Возможио, что ои уличен был и правильно. Но весь вопрос, в ч е м ошибаться? Есть вопросы, в которых его ошибка так же не вероятиа, как для нас с вами ошибка в вопросе: распущеиа Государствеиная Дума или нет". Однако, в таких случаях иа помощь доводу, как не доказанному, приходится подбирать другие доводы. Противиик достиг своей цели.

ГЛАВА 22

"Мнимые доказательства"

Тождесловие. "Довод слабее тезиса". Обращенное доказательство. Круг в доказательстве.

1. К софизмам произвольного довода относятся часто те *мнимые доказательства*, в которых или а) в виде довода приводится для доказательства тезиса тот же тезис, только в других словах,—это будет софизм *тождесловия* (idem per idem); или б) доказательство как бы "перевертывается верх ногами". Мысль достоверную или более вероятную делают тезисом, а мысль менее вероятную—доводом для доказательства этого тезиса, хотя правильнее было бы сделать как раз наоборот. Этот софизм можно назвать "*обращенным доказательством*". Наконец в) в одном и том же споре, в одной и той же системе доказательств сперва делают тезисом мысль. А. и стараются доказать ее с помощью мысли Б; потом, когда понадобится доказать мысль Б., *доказывают ее с помощью мысли А*. Получается круговая порука:

А верно потому, что истинно Б; а Б—истинно потому, что верно А. Такой софизм называется "*ложным кругом*" или "*кругом в доказательстве*" или "*заколдованным кругом*". Иногда он бывает и в скрытой форме. А доказывается с помощью Б.; но Б. *нельзя доказать иначе*, как с помощью А.

Те же самые названия, как софизмы, носят и соответственные ошибки.

2. *Тождесловие* встречается часто, гораздо чаще чем мы это замечаем. Уже было отмечено выше, как иногда трудно под разными словами отличить одну и ту же мысль. Особенно, если она выражена хотя бы в одном из случаев запутанно, трудно, туманно. Иногда тождесловие имеет грубую форму, напр., "поверьте нельзя не быть убежденному: это истина". (Гоголь. Театральный разъезд). Или другой пример, из ученических сочинений: "Это не может не быть правдой, потому что истина". Но часто тождесловие скрывается под очень тонкими формами. И не всегда можно точно установить, две ли почти одинаковые мысли пред нами или одна и та же. Для доказательства, впрочем, и тот и другой случай обычно одинаково непригодны. Когда А.С.Пушкин жалуется на критиков: "наши критики говорят обыкновенно: это хорошо, потому что прекрасно; а это дурно, потому что скверно. Отселе их никак не выманишь"—он обвиняет их в тождесловии.

Или вот еще пример тождесловия: "начало вселенной без Творца немыслимо; потому что не мыслимо, чтобы она возникла самопроизвольно, сама собою". Или—из

области более отвлеченной, философской. Каждое свойство, качество и т.д. есть качество и свойство *чего-нибудь*, т.е. одно само по себе существовать не может. На этом основании многие философы—а в старину все—принимали существование кроме свойств еще отдельных от них "*носителей свойств*" (так наз. субстанции).

И вот один знаменитый философ (XVIII века) пишет: "признано..., что протяжение, движение, одним словом, все ощущаемые качества *нуждаются в носителе, так как существовать сами по себе не могут*". (Бэркли. Трактат, 91). Подчеркнутые мною довод и тезис есть чистейшее тождесловие. Надо заметить, между прочим, что чем отвлеченнее вопрос, тем больше опасности (при прочих условиях равных) впасть в тождесловие.

3. При произвольных доводах очень нередко случается, что приводимый *довод* еще менее приемлем для лица, которому предназначен, еще сомнительнее, чем самый *тезис*. Напр., тезис: "Бога нет", а довод: "Бога выдумали угнетатели, чтобы поработить слабых". Или тезис: "в данном случае позволителен обман", а довод: "нравственности никакой не существует. Все это одни условности" и т.д. *Обращенное доказательство* соединяет эту ошибку с любопытной особенностью некоторых пар суждений.

Есть такие пары суждений, в которых любое суждение может служить доводом для другого, если это другое поставить тезисом, но и наоборот, второе может служить доводом для первого. Все зависит от того, какое из них мы признаем более вероятным и приемлемым. Например, такова следующая пара суждений: "недавно шел сильный дождь" и "на улицах теперь грязно". Если мы знаем, что недавно шел дождь, то можем сделать вывод, что на улицах грязно. Если же наоборот, знаем только, что на улицах грязно, то можем сделать вывод, что недавно шел дождь... Так что возможны из тех же двух мыслей два доказательства. Можно мысль А доказывать из мысли Б; можно как бы *перевернуть*, "обратить" это доказательство и мысль Б доказывать из мысли А. Смотря по тому, что мы считаем вероятнее—А или Б.

И вот, когда ошибка, о которой мы говорили выше, ("довод слабее тезиса") *происходит в связи с такой парой мыслей*, тогда чаще всего и получается то, что можно называть *обращенным доказательством* (hysteron proteron). Мысль А. доказывается мыслью Б. Но мысль Б. слабее мысли А. и правильно было бы доказывать именно только наоборот: мысль Б. основывать на мысли А. Напр., скажем, кто-нибудь утверждает, что данный поступок — наш долг (довод): *следовательно*—это поступок хороший (тезис). Но для нас довод его слабее тезиса. Мы совершенно не уверены, что данный поступок наш долг, а скорее согласились бы с тем, что это хороший поступок. Поэтому правильнее было бы с нашей точки зрения, если б тезис стал на место довода, а довод на место тезиса. Т.е. мы видим в данном случае ошибку или софизм обращенного доказательства.

Так как здесь все зависит от того, какое из двух так связанных логически суждений мы признаем сильнее, вероятнее другого, а подобные оценки у каждого из нас могут быть различны, то данного рода ошибка становится очень неопределенной и субъективной. Для одного данное доказательство совершенно правильно; для другого оно—обращенное доказательство. Напр., дано такое доказательство: Бог существует (довод); значит существует и нравственный закон (тезис). Его многие

считают совершенно правильным. Но для кантианца это доказательство будет ошибочным, обращенным доказательством. Для кантианца правильно наоборот, доказывать, что раз нравственный закон существует (довод), то значит Бог есть (тезис) и т.д. Благодаря этой субъективности оценок софизм данного рода часто неуловим.

4. На такой же связи между суждениями основана чаще всего и общеизвестная ошибка — "ложный круг" в доказательстве. Разница обычно лишь в том, что при ней оба доказательства, и правильное и обращенное, приводятся в одном и том же споре (или книге и т.д.), одним и тем же лицом. Выходит, что сперва спорщик доказывал мысль А. с помощью мысли Б.; а когда потребовалось доказать Б., он стал его доказывать с помощью А. Получился заколдованный круг. Напр., сначала X. доказывал, что "река, должно быть, стала (тезис), потому что ночью был сильный мороз" (довод), а потом начинает доказывать, что "ночью, должно быть, был сильный мороз (тезис), потому что река стала" (довод). Чаще всего впадают в ложный круг люди, которые сами лично одинаково уверены в истинности и тезиса и довода. Поэтому, когда приходится доказывать мысль А., они берут в качестве довода мысль Б., связанную с нею вышеуказанной связью; но потом, когда потребуется доказывать мысль Б., они забывают, что пустили уже раз в ход связь между этими двумя мыслями, и приводят в виде довода мысль А. Ведь для них-то они одинаково достоверны. Напр., для правоверного магометанина одинаково несомненны две мысли: "все, что написано в коране, до последней черты, истина" и "коран боговдохновенен". Мысли эти стоят в тесной логической взаимной связи. И вот, когда надо доказывать какую-нибудь из них, он не задумывается пустить в ход другую. Если же потребуется доказать и эту, то, забыв о только что пущенном в ход доказательстве, может легко пустить в ход и обращенное. Это бываетособенно часто в длинных спорах, длинных статьях, книгах и т. п., где такое забвение вполне возможно. Таким образом получится ложный круг. "В коране все истина, потому что коран боговдохновенен", и "коран боговдохновенен потому, что в нем все истина, до последней черты" и т. д.

То, что впавший в такую ошибку делает по забвению, софист проделывает из доброй воли и сознательно. Сейчас он вам доказывал, что воля Божья совершенна, потому что абсолютно основана на нравственных принципах, которые совершенны; если же вы его, немного погодя, спросите почему же он считает нравственные принципы "совершенными" и не существует ли нечто высшее, чем нравственные принципы? Он может ответить: нравственные принципы—принципы воли Божьей, которая совершенна или т.п.

Ложный круг, как софизм и ошибка встречаются часто, гораздо чаще, чем мы замечаем его.

ГЛАВА 23

Софизмы непоследовательности

Ложное обобщение. Просеивание фактов. Подтасовка фактов. Подмена понятий. "Бабий" или "дамский" аргумент. Навязанное следствие. Многовопросие.

1. *Софизмы непоследовательности* или неправильного рассуждения, т.е. такие, в которых тезис "*не вытекает*" из доводов, встречаются тоже очень часто. В таких случаях иногда говорят: "отсюда (т.-е. из довода) ничего еще не следует"; или "ваш довод ничего не доказывает" и т.п. К сожалению, подробно анализировать такого рода софизмы на страницах этой книги неудобно. Для этого нужны некоторые предварительные знания из логики. Здесь возможно лишь привести из них некоторые, наиболее важные и легко понятные каждому.

Прежде всего надо упомянуть "*ложное обобщение*". Человек приводит *несколько примеров* того, что такие-то лица или такие предметы обладают известным признаком и т.д., и без дальнейших рассуждений делает вывод, что все подобные лица и предметы обладают этим признаком. Вроде того, как Гоголевский герой видел, что все православные, каких он встречал, едят галушки, и отсюда сделал вывод, что все *православные вообще* едят галушки, а кто не есть их, тот не православный. Или Фекла из "Женитьбы" заметила, что все чиновники, выше титулярного советника, пьют и приняла это за своего рода "закон природы": "А. пьет; не прекословно, пьет. Что-ж делать, уж он титулярный советник!" Так рассуждаем и мы очень часто, конечно, в менее наивных формах. Все склонны смазывать под одну окраску. Напр., англичанин—ну, значит, человек с сильной волей. Видели нескольких дурных людей в числе членов какой-нибудь партии—ну, значит "все они таковы". Если же к партии влечет сердце—то мы склонны видеть во всех ее членах "умных и честных людей".

2. Этой склонности способствует сознательное или бессознательное *просеивание* фактов. Просеивает их и наша память, приводя лишь те наблюдавшиеся нами факты, которые соответствуют нашему настроению или предвзятому мнению. Просеивают почти механически газеты. Газета печатает только то, что находит интересным, а интересуют ее только факты известного рода. Поэтому, они попадают в печать, а противоположные не попадают, хотя бы их было несравнимо больше. Отсюда может получиться—и на практике получается постоянно—ложное, одностороннее представление о положении дел и ложные обобщения: для "поправок"

надо хотя бы читать противоположные газеты и т.д., и т.д. Когда такое просеивание фактов совершается *сознательно*, т.е. обращается в уловку, оно называется *подтасовкой фактов*.

Подтасовка фактов и ложные обобщения—одни из самых обычных орудий софиста.

3. Затем очень обычен софизм "подмена понятий".

Дело в том, что в каждом доказательстве или в разных доводах, или в доводе и тезисе, *всегда* повторяется какое-нибудь одно и то же понятие самое меньшее—два раза. Без этого не было бы логической связи. Напр., дано доказательство: "все люди смертны, святые—люди, значит святые смертны". Здесь в обоих доводах встречается одно и то же понятие: *люди*. В первом доводе и в тезисе одно и то же понятие: *смертны*. Во втором доводе и тезисе—одно и то же понятие: *святые*. *На этом тождестве понятий основывается вся логическая связь в данном доказательстве*. Попробуйте заменить в одном из доводов понятие "люди" другим понятием, напр., "духи" или в тезисе поставить вместо понятия "святые" другое понятие, напр., "епископы". Логической связи не будет.

4. Вот за этим-то *тождеством* понятий, встречающихся в различных местах доказательства, и надо следить особенно зорко. Иначе получится ошибка— подмена понятия или, как часто говорится, "подмен термина" в доказательстве. Впасть в нее очень не трудно, особенно благодаря неточности нашей обычной речи. Одно и то же понятие сплошь и рядом выражают разными словами. Поэтому, иногда нелегко сразу сообразить, точно ли пред нами одно понятие в разных словах, а не два разных понятия. Еще более предательская особенность речи та, что *одно и то же слово обозначает часто несколько разных понятий*. Об этом мы уже говорили выше. Тут иногда и сам не остережешься и в одном месте доказательства употребишь слово в одном смысле, а в другом месте—придашь иной смысл. Особенно если доказательство длинное, а слово по смыслу не совсем ясно. Еще легче сделать такую ошибку в *споре*, когда *наш противник* употребляет слово в одном смысле, мы же—в другом. Это бывает очень часто. Напр., если кто-нибудь в споре упоминает слова Ап. Павла: "Любовь есть совокупность всех совершенств", а другой с ним соглашается, это еще не значит, что они думают одно и то же. На русском языке слово "любовь" имеет особенно много значений. Любить можно Бога и картофель, невесту и старый халат, ближнего и "холодную ванну". Сдается, что в такую ошибку "подмены понятий" впадает, напр., Дон-Жуан, Алексея Толстого. Стоит сопоставить его слова:

Когда *любовь*
Есть ложь, то все понятия и чувства,
Которые она в себе вмещает:
Честь, совесть, состраданье, дружба, верность,
Религия, законов уваженье,
Привязанность к отечеству—все ложь!
Религия! Не на любви-ль ее
Основано высокое начало и т.д.

с поводом к ним—*любовью* к донне Анне

Все было ложь. Я обнимал лишь призрак
От женщины, которую *любил* я...
...Но отчего-ж записка донны Анны

Мне душу так волнует г л у б о к о ?
Встают опять чудесные виденния
И манят снова прнзраки л ю б в н !

Не мудреио, что такая подмеиа понятий привела Жуаиа к тому, что ои
В ярости поклялся
Любвн не вернть, ннчему не верить.

Софист пользуется такой подменой понятий очень часто. Это одио из самых удобиых средств морочить людей. Так как большииство из ннх ие привыкло разбнраться в "тоикостях" слов и выражеиий, то лучше принимать заранее меры против этого опасиого софизма: а) стараться одио и то же понятие выражать и теми же словамн и где противннк этого ие делает, самому делать за иего, как бы повторяя иа свой лад его фразу; б) каждое слово, имеющее иесколько значений, стараться замеиить или другнм словом, более определениым по смыслу, или целым точиым выражением. Иногда можио ограннчиться дополиеиием слова какнмн-нибудь оговорками, иапр., слово "любовь" замеинть более точным выражением: "любовь к Богу", "к блнжинм", "к жеищиие" и т.п.

5. Из других софизмов иепоследовательности иадо упомяиуть здесь прежде всего очеиь распространенный и часто довольно курьезный софизм, который можно, пожалуй, иазвать "б а б ь и м " или вежливее—"д а м с к и м а р г у м е и т о м ". Ои в ходу и у мужчии, да еще как; ио в жеиских устах ои, в общем, получает почему-то особый блеск и рельефиость.

Суть его вот в чем. По миогим вопросам в о з м о ж и о , м ы с л и м о ие одно, ие два, а несколько, много решеиий, иесколько предположеиий и т.д. Некоторые нз них противоположны друг другу. По здравому смыслу и по требоваииям логики надо учитывать в с е н х . Но софнст поступает иаоборот. Желая, напр., защнтнть свое миеиие, он выбнрает с а м о е к р а й и е е и с а м о е н е л е п о е п р о т и в о п о л о ж и о е нз другнх мыслимых решеииЙ вопроса н протнвопоставляет своему мнеиию. Вместе с тем ои предлагает иам сделать выбор: или призиать эту нелепость, или приият ь его мысль. Чем ярче контраст между иелепостью н защищаемым им миеиием, тем лучше. Все остальиые возможиые решеиия иамереиио замалчиваются.

Вот пример из жизни:

А. Что ты так сухо обошлась с ним. Он, бедный, чувствовал себя у нас очень неловко.
Б. А как же мне с ним прикажешь обращаться? Поместнть в угол вместо образов и молиться?

Есть тысячи способов обращаться с людьми помнмо этнх двух. Но Б. выбрала для контраста самый нелепый из мыслимых иелепых способов. Или вот другой прнмер—из "серьезиых" споров. Настолько "серьезиых", что тут бабий аргумеит смешан с палочиым. "Спорят мужчииы":

А. По моему мнению, Временное Правительство совершенно не пригодно для управления страной.
В. Что же, значит, по вашему мнению, надо опять вернуть Ннколая и Распутина?

6. Не меиее часто встречается другой родственный софизм: н а в я з а н и о е с л е д с т в н е . Чаще всего он нмеет внешиюю форму, так иазываемого, приведеиия к иелепости.

Известио, что одии из приемов опроверження неправнльной мысли состоит в том, что мы рассматриваем ее следствия. Е с л и с л е д с т в и я , к о т о р ы е и з

нее необходимо вытекают, ложны или прямо нелепы, значит ошибочна и сама мысль, из которой они следуют. Софист же, искажая этот прием, нередко старается навязать мысли нелепое следствие, которое вовсе из нее не вытекает. Вот самый простой пример (из "житейского спора").

А. Я думаю, что тот же самый упрек (о горячности в споре) можно возвратить и тебе. Повторяю слова Исуса Христа: "врачу, исцелися сам".

Б. О Боже мой! Он делает себя равным Исусу Христу"! и т.д., и т.д.

Или другой случай (тоже из "житейского спора", из жизни).

Б. Ах, как я устала!

В. Но ведь сегодня же вам не пришлось много работать. Занавеси приделала X. За покупками ходила Ф.

Б. А! Так ты называешь меня дармоедкой! Значит, я, по твоему, дармоедка! и т.д., и т.д.

7. Наконец, из числа других софизмов рассуждения можно упомянуть здесь еще "многовопросие", очень распространенный софизм в древности, благодаря особой тогдашней форме спора. Но он нередко встречается и теперь. В настоящее время он чаще всего имеет вид неправильного осведомления. По какому-нибудь вопросу возможно только условное решение: в одних случаях надо решать так, в других иначе. Софист же требует, чтобы противник "просто" ответил—"да или нет". Если противник хочет сделать должное "различие", его обвиняют в том, что он "не хочет отвечать прямо и прибегает к уверткам". Вот пример (опять таки из жизни)

—"честно или не честно защищать другой народ (в споре) в ущерб своему? Отвечай без уверток, прямо: да или нет?"

—"Но постой! Я же не могу двумя словами ответить на такой вопрос, потому что...

- А! Не можешь прямо ответить! Когда ты прижат к стене, ты всегда пускаешься на уловки.

- "Да нет же! Сам вопрос такого рода, что на него невозможно ответить только "да или нет". Это вопрос сложный и на него надо...

- Слыхали мы эти ваши громкие фразы, знаем ваши уловки... Мне не надо никаких хитросплетений... Ты мне отвечай прямо: честно или нечестно"? и т.д.

ГЛАВА 24

Меры против уловок

Предохраиительные меры против софизмов и уловок. "Разоблаченне" софизмов и уловок. "Облеченне" в ннх. Вопрос о позволительностн "ответных софнзмов". Мотнвы, оправдывающие их.

1. Кто хорошо изучил уловки софистов и умеет сейчас-же распознавать их, тот в значительиой мере обезопасит себя от иих. Как отвечать на каждую из них в том или другом случае—зависит от такта, иаходчивости и т.д., спорщика. "Прописать особое лекарство" против каждой из них и для всех обстоятельств вряд-ли возможно. Можно сказать только одно: кто приинмает в споре все те предупредительные, "профилактические", так сказать, меры, какие мы указали в этой книге, тот в значительной мере охранит себя от всяких поползновений софиста. Главнейшие из них такие: а) спорить только о том, что хорошо знаешь. Помнить, словом, наставлеиие щедринского ерша "карасю-идеалисту": "чтоб споры вести и мнения отстаивать, иадо, по меньшей мере, с обстоятельствами дела наперед познакомиться"; б) не спорить без нужды с мошеиником слова или с "хамоватым" в споре, а если надо спорить, то быть все время "на чеку"; в) иаучиться "охватывать" спор, а не брести от довода к доводу; г) всячески сохраиять спокойствие и полное самообладание в споре— правило, особенно рекомендуемое; д) тщательно и отчетливо выяснять тезис и все главные доводы — свои и противника; е) отводить все доводы, ие отиосящиеся к делу. Если при этом спорщик знает хорошо и умеет распозиавать быстро хотя бы все те уловки, которые указаиы в этой книге, то софист редко может надеяться иа успех своих уловок.

Иные считают иужным "разоблачать" уловки, а вместе с иими и софиста. На это можно сказать так: когда дело идет о софизме—лучше иикогда не прибегать к этому средству или в самых редких очевидиых случаях. Когда дело идет о других уловках—не о софизмах—то иногда иаоборот: самое лучшее средство "разоблачить" уловку. Но и здесь есть миого таких простых уловок (не софизмов), на которые лучший и единственный разумный ответ—не поддаваться им.

2. "Обличать" в софизме—ведь это в огромном большинстве случаев сводится к тому же "чтению в сердцах", сознательному или бессознательному: тут ведь дело идет о иамерении человека, о намеренной ошибке. Обвинив в софизме—надо доказать обвинение, иначе это будет совершенно недопустимое, "голословиое обвинение". А чтобы доказать его, иадо: а) доказать, что есть ошибка в доказатель-

стве и б) доказать, что оиа сделаиа *иамереиио*. Первое—часто доказать иетрудно. Но доказать с достовериостью иаличиость *намереиия "смошенннчать в споре"* в большиистве случаев очеиь трудно илн невозможио. При этом спор может прииять крайие тяжелый, иепрнятиый *личиый* характер и мы остаиемся при иедоказаииом иами обвиненин.

Надо помиить и то, что очеиь часто подобиое обвниеиие не совершеиио достоверио и для иас самих; а ие редко, если оио и кажется иам достовериым, может казаться таковым ошибочио. Мы ведь здесь ие застрахоааиы от промахов. По всему этому гораздо лучше и разумиее ограиичиться только *указаиием ошибки* в рассуждеииях противиика, ие входя в обсуждеиие—иамереииая оиа или иет. Этого ведь н вполие достаточио, чтобы разбить его доказательство. Остальиое, как говорится, "от лукавого". *Предоставим софистам обвиият собеседиинков в "софизмах", — благо это одиа из их любимых уловок*. Как им ее ие любить, ведь это обвннение нельзя часто опровергиуть, как иельзя, конечио, и доказать. Но впечатлеиие иа слушателей спора и т.д., оиа может оставить, отчасти по принципу: "клевещите, клевещите, что-ннбудь да прилипиет".

3. Зато такие уловки, как палочиые доводы, аргументы к "городовому", срыванне спора, ннсииуация н т.д., н т.д. *должиы быть везде разоблачаемы, где только можио* их доказать. Сущиость же их такого характера, что доказать их иаличность ие составляет часто особого труда. Правда, иа противиика-софиста такие разоблачеиия влияют сравительио редко: по большей частн человек, созиательио прибегающий к иим, обладает довольио толстой кожей и его "разоблачеииями" ие проймешь. Ои будет продолжать свое дело. Но есть люди, которые пускают в ход такие уловки по иедостаточиой созиательиости, "ие ведают, что творят". Такие люди могут н "стыдиться", увидев воочию яркое изображеиие сущности своей уловки. Полезны подобиые разоблачення и для слушателей н читателей. Наконец, вообще говоря, молчать и без протеста переносить подобиые приемы *там, где можно доказать их иаличность*—поступок даже протнвообщественный. Это зиачнт—поощрять на иих в дальнейшем. Протест в этнх случаях—иаш долг, хотя бы и иельзя было ожидать от иего осязательиого результата. Но, коиечно, где налнчиость подобиых уловок *иедоказуема*—прнходнтся промолчать по тем же причииам как и при софизмах.

Пснхологические уловки—внушеиие, отвлечеиие виимаиия, приемы, направлеииые иа "выведеиие из себя" противинка н т.д. тоже обычио не требуют "разоблачеиия". Доказывать их иаличиость часто трудио, почти всегда—ие к месту. Это сводит спор иа личиости, в грязь. Лучшее средство протнв иих—поскольку дело касается нас—не поддаваться им; на "внушение" отвечать соответственнымн прнемами со своей стороиы н т.д. н т.д. и т.д.

4. Последиий совет касается важного вопроса: позволительио ли иа уловки отвечать в споре соответствеииыми уловками. Можио ответить иа иего так: — есть уловки, иепростительные для честиого человека ни прн каких обстоятельствах. Напр., такова гнусиая уловка "расстронть" противинка перед ответственным, важиым спором, чтобы ослабить его снлы; нли "срыванне спора" н т.д. и т.д. Есть всегда позволительиые уловкн, о которых мы говорили в иачале этого отдела — иапр., оттяиуть возражеиие и т.д. Остальиые уловки — область, о которой мнеиия расходятся. Однн считают себя не в праве пускать нх, хотя протнвннк прнбегает к

самым гнусным приемам; другие — по большей части практики — думают, что они в таком случае позволительны. К числу подобных сомнительных уловок относятся софизмы. Одни никогда не опускаются до софизмов, другие считают софизмы иногда позволительными. Это уже дело совести.

В оправдание тем, кто на софизмы отвечает софизмами и другими уловками, можно сказать следующее. Часто возможны только два способа борьбы с софизмом: а) показать с очевидностью, что доказательство неправильно; "раскрыть ошибку" и б) ответить другим софизмом или уловкой, парализующей софизм противника. Первый способ, конечно, безусловно кристально-честен. К сожалению, во многих случаях он на практике или вовсе неприменим, или чрезвычайно затрудняет спор и ослабляет впечатление. Если спор при слушателях, а софист ловко орудует с помощью своих уловок, шансы в борьбе часто слишком становятся различны. Он, напр., пускает в ход такой лживый или произвольный довод, разоблачить лживость или сомнительность которого перед данными слушателями очень трудно или даже невозможно. Довод его всецело основан на круге сведений и понятий, доступных данным слушателям или им свойственных, а потому совершенно для них ясен, понятен, прост и производит полную иллюзию неотразимой истинности. Для того, чтобы показать всю ложность его, надо поднять слушателей над их кругозором, дать им запас новых сведений, внушить новые предпосылки; надо показать, что вопрос далеко не так прост, как это кажется, а иногда, наоборот, очень сложен и запутан или даже не допускает достоверных решений. Все это часто совершенно неосуществимо. Если даже противник-софист даст вам без помех развивать длинные рассуждения и обосновывать предпосылки, то иной слушатель не станет их слушать: сбежит, заснет, запротестует. Все сложное, запутанное, неопределенное в рассуждении он склонен приписать изъяну вашего мышления. Напрягать внимание, чтобы следить за вашими новыми или трудными для него рассуждениями — ему тяжело. Между тем "на ясном и простом" доводе противника он "отдыхает". Вот молодец! — говорит ясно, просто и хватает самую суть. А тот — как пошел крутить! С одной стороны, нельзя не признаться, с другой нельзя не сознаться... Слушать тошно".

Вот почему люди, вполне честные и корректные, разрешают себе в крайних случаях отвечать на софизмы и уловки противника уловками и софизмами, когда спор идет о важных вопросах общественного, государственного и т.п. значения. Нечего лицемерить: этот способ борьбы с нечестным противником встречается нередко в тактике партий, в дипломатии и т.д., и т.д., и т.д. Различаются лишь пределами, до которых доходит пользование им. Но, повторяем, это дело совести каждого.

Во всяком случае, слова Шопенгауэра по этому вопросу нельзя принимать без ограничения: "Если мы видим — говорит он — что противник пустил в ход мнимый или софистический аргумент, то, конечно, можно разбить последний, показав его ложность и обманчивую видимость. Но лучше возразить ему столь же мнимым и софистическим аргументом и нанести поражение этим путем. Ведь в таком споре дело идет не об истине, а победе". (Eristische Dialektik. Kunstgr 21). Выходит, что на софизмы всегда лучше отвечать софизмами. Это уж очевидная крайность. На слова Шопенгауэра позволительно ответить так: "где можно, там лучше не пачкаться в грязи".

Оглавление

Того же автора

- Логика (Общее учение о доказательстве). 1916 г.
- Логический задачник. (Пособие при изучении логики в объеме средней школы). 1917 г.
- У истоков живой религии. 1918 г.
- Введение в логику. 1921 г.
- Логика отношений. 1917 г.
- Как читать книги. Семь переизданий с 1928 по 1971 год.